



Glória Maria Garcia Pereira

# *A energia do dinheiro*

Como fazer **dinheiro**  
e **desfrutar** dele



  
EDITORA  
CAMPUS

Glória Maria Garcia Pereira

# A ENERGIA DO DINHEIRO

Como ganhar dinheiro e desfrutar dele

CAMPUS

2003

*Dedico este livro à minha cliente número 1, Ruth Memran, que começou a aplicar as Leis do Dinheiro em sua vida pessoal e profissional em março de 1997, estendeu-as à sua família e nove meses mais tarde, sentindo-se preparada e pronta diante dos resultados da mudança, passou a ser minha parceira de consultorias, workshops, aprendizados e muito contribuiu para que eu publicasse esta experiência prática brasileira da 3ª Revolução do Dinheiro.*

## AGRADECIMENTOS

Este livro é parte da minha contribuição como cidadã brasileira a todos que de alguma forma participam da construção da riqueza deste país, de forma ética, responsável e auto-sustentável.

Muitas pessoas e organizações contribuíram para que este livro se concretizasse. Agradeço especialmente a *Mirian Llanes*, psicóloga que insistiu muito comigo para que comesse a desenvolver, no Brasil, um trabalho de Educação para a Riqueza. *Phil Laut* e *Jim Leonard*, americanos que lidam há mais de 20 anos como Consultores Financeiros, mestres de "Vivation". *Jack Weatherford*, dedicado pesquisador de toda a história do dinheiro. Meus primeiros assistentes *Lourdes Peres*, *Cyro Leão*, *Mazé Fontes* e *Elisa Catone*, que muito contribuíram com seus talentos pessoais para compreensão e aplicação destes conceitos. *Ruth Memran*, que me permitiu compreender a riqueza através da cultura judaica e me alimenta com suas considerações. Alguns mestres nas suas respectivas áreas com os quais relacionei o aspecto multidisciplinar deste livro: *Brian Bacon* e *Ken O'Donnell*, australianos, Consultores de organizações com a Teoria do Caos. *Renato Bernhoeji*, com sua experiência e visão da dinâmica dos conflitos familiares nos negócios e riqueza. *Karuna Kress*, mestre da transformação de stress em energia vital. *Denny Johnson*, com sua leitura da íris

e a "missão de alma", através da ordem de nascimento dos filhos, a influência dos antepassados. *Sylvio Zilber*, ator e diretor de teatro, meu mestre de criatividade e leveza na arte de levar a vida. *Maxime Castelneau*, o francês que me introduziu no Marketing Research para multinacionais. *Raimar Richers e Marcos Cobra*, Professores da FGV- Fundação Getúlio Vargas, Consultores com os quais pude desenvolver Marketing para organizações nacionais. *Foster Perry*, americano, que com sua *Hummingbird Medicine* me provoca e me ensina. *Caminha Levy*, psicóloga transpessoal e o xamã australiano *Roland Barkeley*, com seus resgates de culturas primitivas e aplicações práticas para a atualidade. *Zulma Reyo*, criadora da Alquimia Interior, a psicóloga *Maria Isabel Burgueho*, a médica *Dra. Regina* e o engenheiro *Dalvio Garcia*, com seus workshops de auto-desenvolvimento e escola de consciência. *Stanley Keleman*, biólogo, professor e terapeuta, com sua dedicação de uma vida inteira ao estudo das emoções e ao processo formativo. *Regina Favre*, filósofa e terapeuta educadora somática-existencial e o médico *Rogério Savaya*, estudioso da biologia evolucionista e das neurociências *Joaquim Cristóvão*, autodidata e jovem sábio com seu conhecimento milenar ayurvédico. *Soraya Gazal*, psicóloga com a biodança, *C. Violla*, bailarino e profissional do corpo humano. *Maria Helena S. de Almeida*, psicóloga, e *Francês Rose Feder*, com o resgate da Pintura Primai. Todos os colegas da WBA - World Business Academy da Califórnia/USA, com o trabalho de Negócios com Consciência, especialmente *Simone Ramounoulou*. Ao especial empresário *Ricardo Young*, membro do Conselho do Instituto Ethos. *Leila Navarro*, terapeuta, palestrante e comunicadora no talento de ser feliz. Meus amigos de grandes jornadas *Alzira Monfré*, arquiteta; *Nadya Morelo Reis*, lingüista; *Yara Agater*, *Paulo Macedo*, ator e diretor de teatro; *Dulce Mantella Perdigão*, pesquisadora de "marketing". *Janis James Lachowsky*, jovem arquiteto com sua sabedoria e simplicidade; *Marga Premen*, com a criação da sua Jóia Viva. *Laura Andrade*, herdeira, com sua coragem. *André Ghion*, executivo de Negócios que me incentivou a levar o trabalho para outras mídias. *Ana Volpi*, a construtora de negócios, *Carlos Alberto Pereira*, meu paciente e dedicado Assessor, *Wofaldo Pereira*, com seu talento de dar forma às minhas invenções, *Maria Rosa Garcia* que me assistiu na primeira inspiração nesta vida, *Olívio Pereira*, que me transmitiu singularidade, *Amélia Pereira*, a mais simples e amorosa de todas as criaturas que já encontrei. *Rosely Boschini*, que me acolheu no mundo editorial. *Ricardo Redisch*, *Paul Christoph Jr.* e *Marcia Henriquez*, que perceberam a importância editorial desta obra para brasileiros.

Agradeço especialmente a todos os *amigos* e *clientes* que me desafiam com suas questões e problemas e me impulsionam a novas descobertas.

## APRESENTAÇÃO

Em uma sociedade consumista, o apelo a bens materiais parece a motivação maior de todas as coisas. Como diz Frei Beto, a cidadania é substituída pela figura do consumidor e os shopping centers parecem emular as funções das catedrais da Idade Média. As pessoas são tomadas pelo que têm e não pelo que são. A mídia, ao repetir à exaustão este comportamento, sugere que fora do mundo das posses não há sobrevivência possível.

Quando lemos os jornais, todas as manchetes giram em torno de temas econômicos ou sobre as decorrências, muitas delas funestas, das disfunções da economia. Temas como violência, pobreza e exclusão habitam as páginas cotidianas junto com centenas de anúncios sobre coisas e bens, cujo consumo, prometem melhorar a qualidade de vida.

Se o dólar cai, as exportações podem se tornar mais difíceis, ameaçando a balança de pagamentos. Mas se o dólar sobe, os preços podem sofrer pressão inflacionária. Se o juro sobe, capitais internacionais são atraídos; se o juro cai, a atividade econômica pode aumentar, e se investimentos de infra-estrutura não forem feitos, o crescimento será inflacionário. Etc. etc.

A supremacia dos temas econômicos e financeiros divide a sociedade, os movimentos sociais e as forças políticas. As discussões seguem apaixonadas e tudo se reduz maniqueisticamente ao poder econômico: escassez ou abundância, pobreza ou riqueza, inclusão ou exclusão. Ora - muitas pessoas se perguntam — há alguma outra forma possível de se pensar o mundo?

O dinheiro, em princípio, não tem vontade própria. Ele representa uma poderosa energia tanto no plano individual como no coletivo. Ele materializa a vontade humana em uma das suas expressões mais realistas. Muito da sua mística vem da idéia de que a acumulação permite "vontades" cada vez mais ilimitadas. Ao mesmo tempo e paradoxalmente, quanto mais alguém acumula, menos vontade própria corre o risco de ter. Em sua lógica inflexível, o capital, ao cumprir o seu destino de acumulação contínua, dita aos que o têm as regras do jogo, e condena a coadjuvantes submissos aqueles que não o têm.

Muito disso decorre do fato de que algumas das características humanas são profundamente identificadas com o dinheiro. O apego a bens, a necessidade de segurança, o medo do desamparo e o sofrimento têm na acumulação seu suposto

antídoto. Ao mesmo tempo, os melhores sonhos, os desejos mais acalentados e a necessidade de superação dos próprios limites encontram no dinheiro a mágica promessa de redenção.

Mas nem ao mar nem à terra o dinheiro serve, se seu mestre não estiver à sua altura. E seu mestre deveríamos ser nós, seres humanos.

Se a energia do dinheiro tiver como fonte de sua movimentação a consciência, em vez de medo ou ganância, em vez dos indivíduos servirem-no, por ela serão servidos. Explico. Ao exacerbar-se as motivações primárias, a energia do dinheiro é colocada a serviço do que é mais individual, tendendo a enfraquecer-se e perder seu poder. Se, ao contrário, a energia do dinheiro for colocada a serviço da consciência, não só as questões primárias estarão asseguradas, como muito mais pode advir de seu uso, beneficiando mais pessoas, causas ou sonhos.

Não é diferente de outras energias presentes na natureza. O princípio biológico da sustentabilidade ecológica parte do equilíbrio dinâmico intrínseco nos sistemas naturais. Se este equilíbrio é rompido na cadeia sistêmica, danos irreparáveis podem ocorrer no ecossistema. Com a economia não é diferente. A insustentabilidade do modelo econômico vigente acaba pondo em risco não só o meio ambiente como a própria idéia de civilização ao marginalizar metade da população mundial. Por que o modelo econômico é insustentável? Pelas mesmas razões que a energia do dinheiro submete àqueles que não têm consciência para lidar com ela. O afã da acumulação como valor maior da sociedade capitalista carrega dentro de si a possibilidade da destruição do modelo. Uma economia sustentável certamente teria valores mais amplos que a acumulação pura e simples do capital. Em uma economia sustentável, a preservação da vida, da natureza e da cultura das comunidades seria um valor igualmente considerado.

Glória Maria apresenta estes temas com rara propriedade. Demonstra historicamente as raízes da acumulação e como a consciência pode transformar a energia do dinheiro em algo verdadeiramente emancipador. Ao abordar as motivações individuais em seus diversos aspectos - do material ao espiritual - e ao reconhecer a necessidade da preparação dos indivíduos para a lida com esta energia tão poderosa, Glória instrumenta com seu texto precioso as pessoas para uma verdadeira transformação.

O livro que Glória Maria nos oferece é uma obra verdadeiramente alquímica. Ao revelar a verdadeira natureza do poder simbolizado pelo dinheiro, ela dá ao leitor a oportunidade de transformar-se e, a um tempo, libertar-se das conseqüências do mau uso desta energia e multiplicar o seu bom uso para criar felicidade. Para si e para os outros.

Ricardo Young

*Junho de 2003*

## SUMÁRIO

Introdução..... XIX

### PARTE 1

A cultura brasileira do dinheiro comparada com outras culturas

#### CAPÍTULO 1

Pobreza X Riqueza: Uma questão cultural.....3

O que é ser rico? .....3

Diferenças entre rico e pobre .....4

#### CAPÍTULO 2

Caminhos do dinheiro: De onde ele vem e para onde vai.9

Abandono do padrão ouro .....9

O dinheiro virtual não tem fronteiras.....13

O ciberespaço.....14

O dinheiro abstrato .....14

#### CAPÍTULO 3

A evolução do ser humano e a revolução do dinheiro....16

Passeando pela velha economia.....16

A aurora da nova economia .....20

O novo consumidor.....21

### PARTE 2

Relação pessoal com o dinheiro: Emoções e afeto determinando fracassos e/ou sucessos financeiros

#### CAPÍTULO 4

Uma relação muito delicada ..... 25

Aprendendo a interagir com o dinheiro ..... 25

O corpo fala..... 26

Dinheiro só serve para os vivos .....28

Principais motivos de insônia da população brasileira 30

#### CAPÍTULO 5

Tantas emoções e os estilos de lidar com a vida e as finanças 31

As atitudes mais comuns associadas ao dinheiro. 31

Estilos pessoais na forma de lidar com dinheiro 32

Estilo construído: Educado financeiramente. .... 42

Tipos secundários .....	42
Estilos de lidar com o dinheiro e as emoções .....	48
PARTE 3	
O segredo da riqueza: as 5 Leis do Dinheiro	
CAPÍTULO 6	
Tudo começa com 1, a riqueza também .....	57
A criação do jogo de xadrez e o valor do 1 .....	59
A educação a partir do 1.....	60
CAPÍTULO 7	
A energia do dinheiro e suas 5 leis.....	63
CAPÍTULO 8	
Lei da riqueza ou da multiplicação (fazer dinheiro)	67
O pensamento gera a riqueza material e espiritual:	
Uma questão de atitude pessoal.....	67
Atitudes que fazem a diferença entre riqueza e pobreza	74
CAPÍTULO 9	
Lei da negociação = comprar (gastar) + vender .....	79
Todos os seres humanos já nascem compradores e vendedores. 79	
Etapas de uma negociação ganha-ganha-ganha ..	85
CAPÍTULO 10	
Lei do lucro (criando sementes para a sustentabilidade) ...	93
A condição para independência financeira pessoal e sustentabilidade dos negócios.....	93
CAPÍTULO 11	
Lei dos sonhos ou das aplicações financeiras.....	99
Guardar dinheiro para uso específico no futuro, para realizar os sonhos .....	99
Quem não sonha não tem motivos para viver ...	100
Uma escolha fundamental.....	102
Principais motivos para aplicações financeiras .	106
CAPÍTULO 12	
Lei do risco ou dos investimentos .....	112,
Lidar com os riscos sem perder o patrimônio....	112
Princípios para a tomada de atitude: arriscar não é jogar na loteria, nem em jogos de azar .....	115
PARTE 4	
O dinheiro está em todas as relações humanas	

## CAPÍTULO 13

A herança familiar e a riqueza .....	123
A cultura do "to be rich" <i>versus</i> "ser e estar" rico	123
Estar rico não significa permanecer rico.....	124
Herança familiar para o século XXI .....	125
Pai rico, filho nobre, neto pobre .....	127
A relação com o dinheiro começa na família ...	130
A participação familiar .....	131
A posição de cada filho na família .....	133

## CAPÍTULO 14

A visão feminina do dinheiro e da riqueza ...	.....	136
Juno Monet, a deusa do dinheiro .....	136	
A intuição na hora de negociar: A competição dá lugar à cooperação	137	

## CAPÍTULO 15

O conceito de trabalho na nova economia .....	141
As relações trabalhistas passam por uma revolução	141
Trabalho <i>versus</i> profissão.....	143
Novas profissões.....	145
O emprego dá lugar ao negócio .....	149
Contratos de parceria, de terceirização, em vez de "carteira assinada" .....	151
O Brasil na nova economia .....	152
O fim da empresa paternalista .....	155

## CAPÍTULO 16

O papel da escola e o dinheiro no preparo do ser humano ....	160
--	-----

## CAPÍTULO 17

Religiões que promovem a riqueza .....	162
A busca da abundância material e espiritual .....	162
A igreja e a pobreza .....	164
Incentivo à abundância .....	165

## CAPÍTULO 18

Natureza: Destruição e recuperação dos recursos naturais	169
O dinheiro afeta a natureza e o ambiente.....	169
Em busca do desenvolvimento sustentável .....	171
A responsabilidade dos brasileiros.....	171
Investir em gestão ambiental reduz custos .....	173

## CAPÍTULO 19

Renovação urbana: Arquitetura expressando novos e lucrativos usos do espaço urbano .....176

Velho mundo com cidades de cara nova..... 176

## PARTE 5

Multiplicando a riqueza do dia-a-dia

## CAPÍTULO 20

Reflexão de vida com base no orçamento mensal183

Vivendo com abundância ..... 185

Reflexão de vida com base nas saídas..... 188

Reflexão sobre as 10 categorias de gastos ou saídas de \$ 214

Reflexão sobre modelos percentuais das categorias de gastos.. 214

Análise do orçamento mensal..... 219

## CAPÍTULO 21

Educação financeira .....220

Aprendendo a viver a vida em sua plenitude .... 220

Teste sua inteligência financeira: Qual é o seu quociente financeiro? 223

## CAPÍTULO 22

Reflexões sobre o futuro.....230

Assumindo a própria vida com amor, dinheiro e poder 230

Riqueza em crescimento ..... 232

# INTRODUÇÃO

A maioria dos brasileiros aprendeu desde a infância que "dinheiro não traz felicidade", "dinheiro não é fácil de ganhar", "dinheiro é sujo", "os ricos são corruptos" e que "é preciso guardar tudo e economizar para ficar rico". Se prestarmos atenção, estas "verdades" apresentam apenas os *aspectos negativos nas relações com finanças*, e ao longo da vida poucas vezes paramos para questioná-las.

Estas verdades fazem parte de um século que chega ao fim. Nós, que nascemos e crescemos no século XX, com fronteiras de ordem cultural, econômica, afetiva, política, sexual, de raças e credos, precisamos nos preparar para outra realidade. E quase um *re-nascer*: o século XXI nos convida a compreender e desfrutar de um mundo completamente diferente do que vivemos até hoje. O mundo que se descortina é de informações, emoções, poder e velocidade, para chegar cada vez mais perto de outro ser humano. E quanto ao dinheiro, vamos nos deparar com o

outro lado da moeda, ou seja, os *aspectos positivos nas relações com dinheiro e finanças*.

É um mundo que oferece todas as condições externas para a auto-realização. Queremos abundância, tempo livre, afeto e felicidade pessoal. Mas esse processo é interno, individual. Cada um de nós precisa decidir se quer, o que quer, quando e como quer. As melhores coisas do mundo *podem* não ter *preço*, mas é certo que têm *custo*.

A nossa educação e os nossos valores são do século XX. Cada um tem seus próprios valores, a maioria deles pode nem funcionar, mas "essa" é a única coisa que temos. Precisamos resgatar e reavaliar nossos conceitos na relação com o dinheiro. Tal avaliação também envolve antigos conceitos que ganham novos valores. Só assim encontraremos novas saídas.

### Há questões que precisam ser consideradas

- O ser humano passou a *viver mais e melhor*, de 60 para pelo menos 80 anos de vida útil.
- O *tempo* é cada vez mais para lazer, educação e prazer, porque as máquinas fazem as atividades que exigiam esforço físico.
- O conceito de *família* ampliou-se: ex-maridos e ex-mulheres com seus novos filhos, criando novas famílias com meios-irmãos de ambos os lados.
- A instituição do *casamento* perdeu a força e a importância social e econômica.
- O conceito de *emprego* com carteira assinada, fundo de garantia e segurança ficou para trás. No lugar apareceram negócios e trabalhos de várias formas, por exemplo, trabalho autônomo formal e informal, parcerias, terceirização.
- Na educação, a expectativa de que *diploma* garante emprego frustrou-se.
- Os *concorrentes* viram sócios através de fusões e incorporações.
- Os fornecedores e clientes tornam-se *parceiros* de negócios.
- A *educação* saiu da escola tradicional e passou a ser dada nas empresas, universidades corporativas, organizações autônomas e via Internet.
- O serviço de saúde passa a cuidar da *prevenção* para evitar a doença.
- O conceito de *riqueza* está em plena redefinição.

Somos estimulados, envolvidos e provocados por forças poderosas e invisíveis, onde quer que estejamos: em casa, no trabalho ou em qualquer lugar do planeta. Esta é a energia do dinheiro, mobilizando tudo e todos.

Mas não devemos nos assustar, pois ela é velha conhecida. No mínimo, desde o dia que nascemos reagimos a esta poderosa energia. O que aconteceu nesta mudança de século é que a energia do dinheiro passou a circular em altíssima velocidade, atropelando tudo e todos.

Até o século XX o dinheiro era físico, ligado à *riqueza material*, lastreado no *ouro*, relacionado à *sobrevivência*. Com a Internet o dinheiro perdeu a matéria e virou impulso eletrônico. No século XXI, o dinheiro circula na velocidade da luz, em constante movimento. Está em todos os lugares e em lugar algum. É extremamente poderoso, sem dono nem fronteiras, não obedece a ninguém de nenhum país.

Este dinheiro, com sua energia, está ligado muito mais à *riqueza emocional e espiritual*. Ele alcançou o *nível da consciência*. E é nessa energia que está o combustível da criatividade para a felicidade.

A proposta deste livro é mostrar o sentido e a prática do dinheiro, as leis naturais, energéticas e econômicas para que você desfrute ao máximo as potencialidades deste novo mundo, cheio de oportunidades estimulantes. Você verá que o componente cultural é muito forte na educação financeira, por exemplo entre a cultura americana, francesa, portuguesa, japonesa ou outra e a brasileira. Por isso não funciona, na prática, a importação de modelos estrangeiros consagrados em outros países. Tenho percebido que o brasileiro, de um modo geral, é muito rápido para mudar atitudes que lhe interessem. Somente agora, no século XXI, a educação financeira está fazendo parte da formação cultural do cidadão. Você é quem decide a utilização negativa ou positiva da energia do dinheiro. Anote para refletir:

**O que você faz com o dinheiro é o que faz com sua vida!**

## PARTE 1

### A cultura brasileira do dinheiro comparada com outras culturas



#### Capítulo 1

Pobreza x Riqueza: Cima questão cultural

#### Capítulo 2

Caminhos do dinheiro: De onde ele vem e para onde vai

#### Capítulo 3

A evolução do ser humano e a 3ª grande revolução do dinheiro

## CAPÍTULO 1

**Pobreza x riqueza:**

**Uma questão cultural**

### O QUE É SER RICO?

Tenho feito esta pergunta para milhares de pessoas nos últimos anos. Confesso que não imaginava que esse

conceito pudesse ser tão elástico, até me deparar com a grande variedade de respostas obtidas.

A resposta mais comum define rico como aquele que tem casa própria, carro, sobrevivência garantida, saúde e consegue tudo isso fazendo o que quer. Esse rico não se importa muito com o valor patrimonial medido por uma moeda, como real, dólar ou euro.

Outros definem a riqueza em valores matemáticos. Por exemplo, consideram ricos os que têm mais de um milhão de reais ou um milhão de dólares. Há ainda aqueles que já são ricos de fato, mas sentem que, para fazer diferença, precisam dispor de pelo menos 100 milhões de dólares.

Os sonhos de riqueza patrimonial povoam o imaginário brasileiro. Primeiro a pessoa quer conseguir sua casa própria. Depois, a casa de praia, a casa de campo, automóveis e, por último, ficam os investimentos financeiros, a educação, as viagens e os novos negócios. A grande maioria nem sonha chegar a este ponto.

Uma constante no imaginário das pessoas é a idéia de ganhar na loteria. Elas apostam, formam grupos para jogar, torcem pelo resultado e imaginam tudo o que podem comprar com o dinheiro do prêmio. Fazem planos de gastar, comprar isso, aquilo, viajar. A maioria não pensa seriamente em como investir o prêmio para que possa conseguir lucros. Não é à toa que a maior parte dos ganhadores de loteria fica novamente pobre pouco tempo depois. Esta questão é importante para se entender que para ser rico não basta ganhar na loteria. Ser rico inclui também postura, comportamento, mudança de mentalidade.

## DIFERENÇAS ENTRE RICO E POBRE

Em meu trabalho tenho encontrado pessoas extremamente simples e modestas que são felizes com a vida que têm. Depois de conversar com elas sobre diversos assuntos, percebo que desenvolveram intuitivamente o *espírito da riqueza*. Sob o aspecto material, possuem tudo o que querem; são pessoas queridas pelos familiares, vizinhos e amigos; são saudáveis, sociáveis, mas nem sempre são acumuladoras de riqueza. Sabem levar a vida como gostam e usufruem de tudo com alegria.

Encontro também pessoas muito ricas, que nasceram em famílias abastadas, que estudaram ou viveram um período no exterior. Elas literalmente conhecem o mundo e também tiveram acesso ao *espírito de riqueza*. Geralmente são pessoas simples que se comunicam com facilidade, sabem administrar sua riqueza sem abusar e promovem a multiplicação de bem-estar, alegria e riqueza por onde

passam. Infelizmente pessoas assim são raras. Mas, acreditem, fazem parte de uma parcela que cresce rapidamente.

Por outro lado, tenho encontrado pessoas que, intuitivamente, acumularam riqueza ao longo da vida. Têm bens, economias e investimento de várias formas, mas continuam com o *espírito de pobreza*. Esse tipo de pessoa tem medo que a fortuna acabe, não sabe usufruir dos bens que possui e não permite que seus filhos usufruam, para não faltar no futuro. São pessoas *escassas* para si mesmas e para os outros. Eu diria que são *ricos muito pobres*. Pobres de espírito e na forma de usufruir a própria fortuna. Costumam viver no meio de confusões e conflitos pessoais e familiares.

Há pessoas que nascem em famílias pobres e desenvolvem um programa de riqueza interior e exterior, tornando-se *verdadeiros ricos*.

Existem ainda aquelas que, independentemente do próprio passado, *acreditam profundamente que são pobres*, que nada podem fazer para sair da situação de pobreza, vivendo somente para a sobrevivência. Estas pessoas estão convencidas de que dependem dos outros e precisam da ajuda de governos, obras de caridade, doação de familiares ou de amigos. Apesar de muitas terem boa escolaridade e até curso superior, são carentes afetiva, cultural e socialmente. E, acima de tudo, dependentes materialmente.

A nova economia tem produzido um outro tipo: os novos ricos. Eles passaram a ter dinheiro em algum momento da vida e sentem necessidade de ostentar a radical mudança de padrão. Querem mostrar a todos que estão ricos. Grande parte destes fica pobre novamente, pelo simples fato de não saber lidar com a riqueza e sua regra número um, a multiplicação.

Neste século XXI, em que o dinheiro se movimenta na velocidade da luz, riqueza e pobreza materiais se alternam também em alta velocidade. Por falta desta compreensão, tenho visto fortunas que levaram 20, 30 ou 50 anos para serem construídas se desfazerem rapidamente.

Por outro lado, jovens, integrados ao espírito da nova economia, criam verdadeiras fortunas pessoais em pouquíssimo tempo. Se vão saber multiplicá-la, a história dirá.

O posicionamento de cada um diante da pobreza e riqueza passa inicialmente por uma questão bem individual e única: *como você se sente em relação à riqueza?*

Analisando essa pergunta, e tentando respondê-la honestamente, você poderá compreender o estado de riqueza. A lição tirada desta reflexão é: não fique preso à quantidade já acumulada. O que conta é o *espírito de riqueza*. Ele compreende

o movimento contínuo com que a energia do dinheiro move os interesses. Talvez seja hora de parar e pensar qual é o seu papel nesse movimento, o que você está usufruindo e o quanto está multiplicando.

### **Anônimos, filósofos, pensadores e políticos alimentam a cultura popular com credences relacionadas a dinheiro e finanças**

- Não se fala sobre dinheiro, é deselegante. (Anônimo da elite brasileira)
- Administrar dinheiro é fácil. Difícil é administrar a falta dele. (Anônimo)
- Se o dinheiro fala, o meu sempre diz adeus. (Anônimo)
- Cada vez sobra mais mês no fim do dinheiro. (Anônimo)
- O cheque não compensa. (Anônimo)
- O dinheiro não é tudo na vida. Também tem ouro, ações, imóveis, títulos bancários. (Anônimo)
- Se você nunca viu a cor do dinheiro, além de pobre deve ser cego. (Anônimo)
- Dinheiro não é capim, nem dá em árvore. (Anônimo)
- Dinheiro é difícil de ganhar e fácil de gastar. (Anônimo)
- Dinheiro é feito para gastar. (Anônimo)
- O povo gosta de luxo, quem gosta de miséria é intelectual. (Joãozinho Trinta)
- Dinheiro não traz felicidade, manda buscar. (Márcio Casaroli)
- Não sou esbanjador, mas um gastador. Minha relação com o dinheiro é de generosidade. (Jô Soares)
- Há muitas coisas na vida mais importantes que o dinheiro, mas custam tanto... (Groucho Marx)
- Quando um homem diz: "O dinheiro compra tudo", a coisa fica clara: ele não tem dinheiro. (Ed Howe)
- Eu vivo tão além do meu salário, que podemos quase dizer que vivemos separados. (E.E. Cumings)
- Nunca empreste dinheiro a amigos. Causa amnésia. (Anônimo)
- Dinheiro não tem a mínima importância, desde que a gente tenha muito. (Truman Capote)
- Dinheiro é exatamente como sexo: você não pensa em outra coisa quando não o tem, e só pensa nisso quando o tem. (James Baldwin)
- Quando não se tem dinheiro, pensa-se sempre nele. Quando se tem, pensa-se somente nele. (Jean Paul Getty)

- O dinheiro não é tudo e, muitas vezes, não é nem mesmo suficiente. (Anônimo)
- Não tente pagar seus impostos com um sorriso, os fiscais preferem em dinheiro. (Anônimo)
- O capital é como água, sempre flui por onde encontra menos obstáculos. (Delfim Neto)
- Quando a esquerda começa a contar dinheiro, converte-se em direita. (Carlito Maia)
- As esplêndidas fortunas, como os ventos impetuosos, provocam grandes naufrágios. (Plutarco)
- Se vives de acordo com as leis da natureza, nunca serás pobre; se vives de acordo com as opiniões alheias, nunca serás rico. (Sêneca)
- A falta de dinheiro é a raiz de todos os males. (George Bernard Shaw)
- Os jovens, hoje em dia, imaginam que o dinheiro é tudo e, quando ficam velhos, descobrem que é isso mesmo. (Oscar Wilde)
- Meu pai já dizia que a gente nunca deve tomar dinheiro emprestado. É proibido. A única exceção é se você puder comprar fiado. (Andrade Vieira)
- Tudo o que fazemos está ligado ao dinheiro. Eu sou uma mercadoria e tenho plena consciência disso. (Marlon Brando)
- Ponho meu dinheiro na caderneta de poupança. Para quem não entende de economia é a melhor coisa. Agora, quem entende tem outros lugares para perder. (Delfim Neto)
- O homem só é feliz pelo supérfluo. No comunismo só se tem o essencial. Que coisa abominável e ridícula! (Nelson Rodrigues)
- Dinheiro é como o adubo, só serve quando espalhado. (Anônimo)
- Chega de homenagens. Eu quero o dinheiro. (Adoniran Barbosa)
- Dinheiro não é tudo, mas é cem por cento. (Falcão)
- Se o dinheiro for a sua esperança de independência, você jamais a terá. A única segurança verdadeira consiste numa reserva de sabedoria, de experiência e de competência. (Henry Ford)
- Dinheiro semeia dinheiro e o primeiro franco é, muitas vezes, mais difícil de ganhar que o segundo milhão. (Jean Jacques Rousseau)
- Um milionário deve sempre viver um pouco além de suas posses, para manter a credibilidade. (Aristóteles Onassis)
- A partir de um certo ponto, o dinheiro deixa de ser o objetivo. O interessante é o jogo. (Aristóteles Onassis)

- Marx escrevendo sobre dinheiro é como padre falando sobre sexo. (Paulo Francis)
- O avarento gasta mais no dia de sua morte do que em dez anos de vida, e seu herdeiro gasta mais em dez meses do que ele em sua vida inteira. (La Bruyère)
- O dinheiro não nos traz necessariamente a felicidade. Uma pessoa que tem 10 milhões de dólares não é mais feliz do que a que tem só 9 milhões. (H. Brown)
- Oh! Se os ricos fossem tão ricos quanto os pobres imaginam! (Emerson)
- Quando se trata de dinheiro, todos têm a mesma religião. (Voltaire)
- Um bilhão aqui, outro ali, e daqui a pouco você vai estar falando sobre dinheiro de fato (Everett Dirksen)
- Dinheiro é como água do mar, quanto mais você toma, maior é sua sede. O mesmo se aplica à fama. (Shopenhauer)
- Ninguém consegue ganhar um milhão de dólares honestamente. (William Jennings Bryan)
- Atrás de toda grande fortuna tem algum crime. (Honoré de Balzac)
- A melhor coisa do mundo é um banco bem administrado. A segunda pior coisa do mundo é um banco mal administrado. (Anônimo)
- Trabalhando só pelos bens materiais, construímos nós mesmos nossa prisão. Encerramo-nos lá dentro, solitários com nossa moeda de cinza, que não pode ser trocada por coisa alguma que valha a pena. (Anônimo)

## CAPÍTULO 2

### **Caminhos do dinheiro: De onde ele vem e para onde vai**

O dinheiro teve origem a partir da necessidade dos seres humanos estabelecerem critérios de valores para trocas entre si. Desde os primórdios da humanidade, as pessoas já possuíam a noção de que as coisas tinham valores diferentes pela maior ou menor facilidade de obtê-las. Quanto mais difícil, mais valioso. Assim, em determinada comunidade em que o dinheiro era expresso em conchas, as cores mais raras valiam mais.

A medida que o ser humano foi dominando técnicas de lidar com metais, fundindo, polindo, imprimindo, fazendo ligas especiais e, por último, chegando ao simbólico, ou seja, ao valor extrapolando o metal, o dinheiro passou a valer o que nele estava *impresso*.

O homem foi capaz de se utilizar de outro símbolo, através do papel-moeda, cujo valor é totalmente simbólico. O custo de produção de uma cédula de R\$1,00 ou de R\$100,00 é praticamente o mesmo. Porém, o que está *impresso* determina seu valor.

Até então, o ser humano usou algum elemento disponível na superfície ou no interior do planeta, quer sejam sementes, conchas, crânios, minérios ou celulose retirada das plantas em forma de papel-moeda.

## ABANDONO DO PADRÃO OURO

A corrida ao ouro está ligada à própria história do descobrimento do Brasil e da ocupação das Américas. Quando Gutemberg inventou a prensa, logo depois houve grande expansão do papel-moeda e a idéia de lastrear o simbólico papel-moeda com o metal OURO.

Com a expansão do comércio através das Grandes Navegações de 1500, intensificou-se a corrida ao metal. Nos últimos 500 anos, foram exploradas e guardadas nos bancos centrais aproximadamente 35 mil toneladas de ouro. Desde então, a riqueza mundial multiplicou-se de tal forma, que toda a reserva mundial de ouro eqüivalia, em dezembro de 1999, ao patrimônio de um único indivíduo americano, Bill Gates, o ser humano mais rico do planeta, com a fortuna pessoal de 100 bilhões de dólares (na época).

Com o crescimento da população e da riqueza mundial, a expressão simbólica do dinheiro não encontra mais disponível no planeta qualquer metal, matéria, ou produto que sirva como lastro.

Hoje, o ouro é apenas uma *commodity* como outro metal, seja prata, ferro ou cobre, e passou para a história como o metal que foi mais intensamente explorado e entesourado. Agora, é preciso encontrar novos usos para o ouro, além de ficar no tesouro: decoração na construção civil, acessórios de moda, roupas e calçados, alimentos, medicamentos, fiação elétrica para sonorização de automóveis, embalagens e muitos outros, além do uso tradicional em joalheria.

Há tanto ouro estocado da época que servia como lastro que, se todo ele fosse colocado à venda, provavelmente 1 kg de ouro chegasse ao preço de 1 kg de sal mineral ou 1 kg de ferro, ou seja, menos de R\$1,00 ou, aproximadamente, 30 centavos de dólar. Para evitar que seu preço não seja aviltado pelo excesso de oferta, o Conselho Mundial do Ouro está regulando sua colocação no mercado. Os bancos centrais não estão mais dispostos a manter um bem sem retorno e, de forma planejada, cada um dos países está se desfazendo de suas reservas. A Argentina livrou-se do que tinha. A Austrália vendeu dois terços de suas

reservas de ouro. A Suíça criou um influente comitê para decidir a venda de suas reservas e os Estados Unidos já comunicaram que vão vender as suas até 2020.

## **O dinheiro no século XX**

Com o desenvolvimento da tecnologia das comunicações, da informática, dos plásticos, dos chips e, por último, da infovia com a Internet, o dinheiro saiu da superfície do planeta Terra e ocupou o espaço aéreo, fundonandc como um impulso eletrônico.

É interessante observar que a expressão do dinheiro vai assumindo formas compatíveis com o conhecimento humano, para permitir maior facilidade e rapidez nas relações de trocas entre as pessoas.

O fato de uma nova tecnologia permitir a geração de uma outra expressão do dinheiro não anula as formas anteriores, tanto que, em pleno século XXI, circulam no mundo todas as formas anteriores junto com as novas formas. Podemos nomear algumas formas correntes de dinheiro que circulam no Brasil: sementes e grãos servem para muitos agricultores pagarem seus empréstimos bancários ao final da safra, moedas de valores diferentes giram em grande quantidade como troco, cédulas de papel-moeda circulam para pagamentos à vista nas compras do dia-a-dia, em quantidades nunca vistas na história e cheques de papel valem quanto o dono do cheque escrever que vale. Há cartões de crédito (plásticos com chips), cartões de débito (plásticos com chips) nos quais primeiro se deposita o dinheiro para depois ir descontando, cartões de câmbio (plástico com chips) que facilitam em viagens, evitando o transporte de dinheiro em espécie, e milhagens (símbolo quantitativo com validade predeterminada). São moedas que estão surgindo, introduzidas pelas companhias aéreas, hoje se ampliando para lazer, telefonia, rede hoteleira, combustíveis e outros.

O cartão plástico serve apenas como âncora, pois o que vale é o número ou código. Existem ainda e-cards (não-físicos, apenas um código) para serem usados exclusivamente na Internet e e-bits (não-físicos), que são símbolos quantitativos, também para uso exclusivo na Internet, mas como forma de desenvolver, motivar e fidelizar o cliente e internauta.

É interessante relacionar o sentido de busca e domínio do conhecimento humano com o próprio dinheiro. Por volta de 1500, na época das Grandes Navegações, os mais ricos, nas figuras de reis e conquistadores de territórios, aventuraram-se cruzando mares e oceanos atrás de riquezas, terras e fortunas. E agora, em pleno século XXI, o conhecimento científico, literalmente, permitiu que o ser humano conquistasse o espaço, com avião, aeronaves espaciais, satélites

de comunicação, fibra ótica e células, desmaterializando o que é denso, pesado e lento para ocupação do espaço de forma sutil e consciente.

Uma boa questão a ser levantada é: "Para onde vamos com o dinheiro?" Com esta análise percebo que estamos descobrindo outras novas possibilidades de ocupar o espaço. O dinheiro está mostrando sua essência, que é puramente energética, ou seja, o que põe em movimento, o que motiva.

A grande luta da história foi pelo controle do dinheiro. Controlar a produção e distribuição do dinheiro é controlar a riqueza, os recursos e o povo. Enquanto a riqueza era somente física, os controles eram materiais. À medida que a riqueza vai perdendo sua materialidade, parece que ela surge do nada, e aí está o maior engano. Para compreender tal mecanismo, é necessário prestar atenção às quatro operações básicas:

- Nada é expresso por zero.
- Se você multiplicar qualquer valor por zero, o resultado é zero: (zero x 1000 = zero)
- Se você multiplicar uma decisão de compra por qualquer coisa por zero (nenhum comprador decidiu comprar, o resultado é zero: 1 x zero = zero)
- Se você multiplicar uma decisão de compra de qualquer coisa de R\$1,00 por um milhão de compradores, o resultado de R\$1,00 x 1.000.000 = R\$1.000.000,00.

### **É preciso dar valor à unidade**

Essa decisão aplica-se a artigos, objetos, conhecimento, serviços e até ao próprio dinheiro. Hoje esta decisão pode, instantaneamente, modificar o rumo de qualquer negócio tradicional.

Uma notícia sobre determinada empresa, ramo de atividade ou país pode provocar uma retirada em massa dos capitais de uma aplicação, que serão encaminhados a outro investimento. É assim, por exemplo, que um capital volátil sai das Bolsas de Valores do Japão e vai para Nova York ou para países em desenvolvimento. O capital está sempre em movimento e não é de determinado lugar ou país.

A Sony lançou um novo produto, no começo do ano 2000, categoria videogame Play Station 2 e informou através da Internet. Em um fim-de-semana recebeu 100 mil pedidos de compras, ou seja, *decisões* de compra. Mesmo com toda sua história passada e seu marketing, a empresa não estava preparada para tamanho sucesso. Esta experiência trouxe como resultado a necessidade de repensar toda a empresa: o sistema de comunicação, de produção, de comercialização e

financeiro, pois o *dinheiro*, através da *decisão* de compra, chegou antes de todas essas soluções sequer serem equacionadas.

Analisando esse mesmo fato do ponto de vista da economia virtual ou economia do conhecimento, vemos que:

- uma oferta de produto é informada através da net (rede) e o mundo todo toma conhecimento.
- as decisões de compra são tomadas e o dinheiro muda de rumo.
- no meio da transação entre comprador e vendedor aparece cada vez mais atuante o *controlador do dinheiro*, na maioria das vezes o cartão de crédito.
- com a decisão do comprador, o vendedor aciona seus fornecedores, logística de transporte e sistema financeiro.
- *todo o* processo de multiplicação *teve início na* decisão do comprador e toda a rede B2B (business to business) foi acionada.

As organizações que mais rapidamente estão compreendendo este processo e se reequacionando com a utilização da net são as que estão mais adaptadas para esta nova economia, as candidatas a se manterem e se desenvolverem.

## O DINHEIRO VIRTUAL NÃO TEM FRONTEIRAS

O dinheiro é virtual porque hoje o virtual é uma realidade humana, ou pelo menos um valor do nosso cotidiano. A rede eletrônica permite que o dinheiro se torne mais personalizado, mesmo tornando mais impessoais os elos entre consumidores e comerciantes. O dinheiro eletrônico está sendo usado, cada vez mais, por motivos óbvios, pois sem corpo, sem peso e sem matéria ele circula pelo ciberespaço, cumprindo seu papel de energia de troca entre os seres humanos, multiplicando-se a partir de *decisões* simultâneas de pessoas ligadas à rede de informações.

O dinheiro eletrônico circula pela rede sem fronteiras e é tão disponível quanto o ar.

O ar é o indicador de vida do ser humano, tanto que, ao nascer, o bebê troca o ambiente líquido do útero materno pelo ambiente seco do ar. Através da primeira inspiração é que realmente somos trazidos a esta vida. E precisamos do ar até o último momento, a última expiração. Nesta ótica vital, percebo que a

*vida compreende o intervalo de tempo entre a primeira inspiração e a última expiração.*

Onde há ar, existe vida. E onde há vida de seres humanos, existe troca de energia expressa e impulsionada pelo dinheiro. A qualidade e quantidade do ar estão diretamente relacionadas com a qualidade e quantidade de vida.

**Aprender a multiplicar o dinheiro nesta nova economia é aprender a movimentar a energia de troca entre os seres humanos.**

## **O CIBERESPAÇO**

Parece mágica, não do mundo dos contos de fadas, mas do sério e veloz mundo dos negócios do século XXI. Pelo fato de o ciberespaço estar em toda parte e em lugar nenhum, as pessoas podem fazer transações instantâneas pelo mundo, independentemente de onde estejam suas "ciber-contas"; seja no Brasil, nas Ilhas Cayman ou no Japão, você tem a mesma facilidade de movimentar seu dinheiro como se estivesse no banco do seu bairro ou cidade. Esta mesma facilidade se aplica aos negócios, comprar e vender tanto produtos quanto serviços.

## **O DINHEIRO ABSTRATO**

Finalmente livre das limitações do tempo e espaço, do controle de qualquer governo, de qualquer grupo de corporações e até das forças normais da economia, o dinheiro passou para um nível moderno, cujo desenvolvimento ainda está dando seus primeiros passos. Ao longo da história, o dinheiro foi ficando cada vez mais abstrato. Movimentando-se na mesma velocidade que a luz, o dinheiro eletrônico constitui a força financeira, política e social mais poderosa do mundo.

**O dinheiro ficou muito parecido com Deus: totalmente abstrato e sem existência corpórea.**

Hoje, o dinheiro eletrônico não começa nem termina em lugar algum; está em constante movimento, transitando de um lugar para outro à procura de maior rentabilidade com menor taxa de risco. Esta é sua essência.

O combustível para seu movimento é a informação, associada à credibilidade ou confiança da fonte geradora. Por isso, algumas pessoas têm enormes poderes e responsabilidades sobre o que dizem, como o presidente do Federal Reserve, o presidente dos Estados Unidos, o presidente do Brasil, entre outras autoridades.

É cada vez mais comum aguardar um depoimento ou uma fala para que milhões de decisões sejam confirmadas ou trocadas via Internet. Podemos dizer que o grande substituto para o velho lastro do ouro é hoje tão desmaterializado quanto o próprio dinheiro eletrônico, pois é uma operação matemática chamada Produto Interno Bruto, PIB (quantidade de riqueza que um grupo de pessoas de um país ou uma região é capaz de produzir em um período de tempo definido, como um ano ou um trimestre).

## CAPÍTULO 3

### A evolução do ser humano e a 3ª revolução do dinheiro

O dinheiro muda, o mercado aponta para novos rumos, as relações comerciais são reeditadas. Novos conceitos surgem a partir de mudanças tecnológicas que influenciam as mudanças de atitude e de comportamentos.

Entendemos por economia o sistema econômico baseado nas trocas entre seres humanos. Onde há comunicação humana entre pessoas há trocas e, portanto, economia. Na história da humanidade, a economia acompanha o próprio desenvolvimento das ciências e da tecnologia aplicada. Estamos apenas na aurora da *nova economia*, mas para que ela surgisse fizemos um longo e lento percurso pela *velha economia*.

#### PASSEANDO PELA VELHA ECONOMIA

Tudo começou no *paraíso* com o primeiro casal desfrutando do planeta Terra. A medida que a população foi crescendo, as pessoas foram se utilizando de diferentes recursos naturais para realizar a equação das trocas. Primeiro trocavam uma coisa por outra, depois surgiram os valores simbólicos como sementes, conchas, dentes de animais, crânios humanos e minérios (entre eles o sal, que deu origem à palavra salário).

Aproximadamente há *três mil anos*, com o domínio da tecnologia dos metais e a criação de *moedas*, houve a *Primeira Revolução do Dinheiro*. Nasceram então os mercados livres, com as trocas facilitadas pelo uso das moedas de metal na comercialização de produtos. Iniciou-se a expansão dos serviços, porque sua remuneração foi muito facilitada com o novo sistema de pagamentos.

Na época, todo o sistema político, econômico e urbanístico passou por um grande impacto. Os mercados se multiplicaram de tal forma que romperam os

limites dos reinados. Nasceu um novo urbanismo, com vilas e povoados em torno das praças de comércio.

Há aproximadamente *500 anos*, quando Gutemberg inventou a prensa, no Ocidente, os italianos logo criaram o *papel-moeda*. *Este é o marco da Segunda Revolução do Dinheiro*. Originalmente foi criado para facilitar o pequeno comércio diário, já que o papel era mais leve, mais prático e mais fácil de transportar do que moedas.

Porém, com todas essas vantagens, o papel apresentava a desvantagem de ser facilmente destruído, quer seja pelo fogo, umidade ou fungos. Então, para garantir seu valor, criou-se o *lastro ouro*, ou seja, para cada valor exposto em papel-moeda emitido, deveria haver a quantia de ouro correspondente no tesouro.

A partir de então, desenvolveram-se todo o sistema bancário e os títulos de papel, tais como: letras de câmbio, notas promissórias, ações de empresas, títulos de dívidas, a folha de cheque e depois o talão de cheques.

O velho mundo cruzou mares em busca do precioso metal dourado e de pedras preciosas, mercadorias, novas terras e escravos. Esta fase ficou conhecida como a época das *grandes navegações* e das primeiras grandes companhias comerciais. Nessa empreitada juntavam-se governo, igreja, cientistas, artistas, comerciantes e mercenários. O mundo se expandia além dos limites conhecidos da superfície do planeta.

O ser humano foi se multiplicando e ocupando novos espaços geográficos. Os que chegavam com tecnologia submetiam os moradores do local e se apossavam de suas terras e riquezas, algumas vezes dominando-os, e outras, matando-os ou transformando-os em escravos. As cidades se multiplicaram rapidamente com muitas pessoas vivendo próximas umas das outras, resultando no aumento da demanda por mais produtos e serviços. Chega a vez da *Revolução Industrial*, alterando substancialmente as relações humanas.

Os trabalhadores dos campos foram atraídos para as indústrias. Não era mais a claridade do dia que determinava a permanência do ser humano no trabalho, como no campo, pois havia eletricidade nos galpões industriais, criando turnos de trabalhos repetitivos dia e noite.

Todas as áreas do conhecimento humano passaram por desenvolvimento acelerado, se comparado com qualquer período anterior na história da humanidade. Pessoas e mercadorias deslocavam-se intensamente, gerando um comércio cada vez mais ativo, com trocas cada vez mais intensas.

A superfície terrestre foi explorada e ocupada, mas as distâncias de um ponto a outro consumiam um enorme tempo. Para resolver esta equação, o homem desenvolveu os meios de transporte de mercadorias e pessoas, por terra, mar e ar. Para atravessar distâncias pela terra, surgiram as ferrovias; vencendo o mar, apareceram as companhias de navegação, com enormes navios transatlânticos, tanto para carga, quanto para passageiros. Séculos mais tarde, surgiram o automóvel e as rodovias, as motos, bicicletas e triciclos. Mais recentemente, as companhias aéreas, com aeronaves cada vez mais rápidas, confortáveis e seguras, diminuíram as distâncias pelo ar.

A capacidade criativa do ser humano foi aplicada intensamente, cruzando conhecimentos de diferentes áreas, sempre procurando facilitar a própria vida e ganhando prestígio, reconhecimento, poder e riqueza com as novas descobertas científicas e geográficas.

O ser humano sonhava usar máquinas para realizar as tarefas não-criativas e repetitivas, porém necessárias, que deveriam ser feitas com precisão no menor tempo e pelo menor custo. O homem foi criando conforto primeiro nas indústrias, depois nos meios de transporte e por último nas habitações, substituindo simples tarefas por equipamentos domésticos, como fogão a gás e elétrico, máquina de lavar roupas e louças, ferro elétrico para passar roupa, aspirador de pó, enceradeira, entre outros. Vieram também os equipamentos de lazer, como rádio, televisão, equipamento de som, videocassete, toca-discos, aparelho de CD, video-kê e, mais recentemente, o DVD.

Para facilitar a contagem de uma montanha de dinheiro no fim do dia em um grande supermercado dos Estados Unidos, o proprietário sugeriu um acordo com as indústrias locais, permitindo que seus empregados comprassem sem dinheiro, em espécie, e que fossem descontados nos salários. Nasceu assim a brilhante idéia dos cartões de débito e crédito.

Nasceram os supermercados, os shopping centers e os centros de compras e lazer. A arquitetura, a engenharia e a sociologia criaram verdadeiros paraísos de conforto para compras e lazer.

O computador, inicialmente usado para finalidades militares e depois industriais, passou para o setor comercial, doméstico e, por último, para o pessoal.

Para atender às necessidades do aumento de trocas entre os seres humanos, a comunicação deu saltos gigantescos nos últimos 30 anos. O telefone popularizou-se, ficou público e depois individual, com o celular. Alinha telefônica, que transmitia som, passou a transmitir imagens em preto e branco com o telefax. E não parou mais, hoje com a Internet funcionando com

transmissão de som, dados e imagens em banda larga, na velocidade de um clique, uma rapidez inimaginável.

O planeta está quase totalmente interligado ponto a ponto por satélites, transmitindo som e imagem em cores instantaneamente, na velocidade da luz. Laboratórios já pesquisam tecnologia com os outros sentidos, olfato, tato e paladar, para a Internet. A comercialização foi incorporando essas invenções para facilitar as trocas.

Todas essas invenções gerando pesquisas, produção, comercialização e serviços levaram a uma tal complexidade financeira entre as trocas dos seres humanos que o padrão anterior, ligado ao *lastro do ouro*, não servia mais, principalmente porque o precioso metal explorado durante os últimos 500 anos não tinha mais condições de *lastrear* todo *papel-moeda* emitido. Não há no planeta em que vivemos quantidade suficiente de ouro para dar garantia ao papel-moeda emitido por todos os países.

Com mais de 6 bilhões de pessoas na Terra, a riqueza circulante não pára de crescer e a quantidade de ouro guardada em barras de 400 onças atinge 35 mil toneladas.

Surge então a pergunta: Se o ouro não é mais lastro, ou seja, garantia do papel-moeda emitido, qual é o lastro?

## A AURORA DA NOVA ECONOMIA

O planeta Terra está plenamente conhecido, mapeado, digitalizado, fotografado e rastreado. As comunicações multimídia estão cada vez mais simples, rápidas e baratas.

O ser humano começa a perceber que a geração de riqueza se dá pela movimentação das trocas - de conhecimentos, produtos e serviços, transportes e do próprio dinheiro - e não por qualquer coisa parada - conhecimento secreto, ouro no tesouro, prédio no terreno e máquina na fábrica.

A velocidade faz as coisas concretas e pesadas desmaterializarem-se, tornarem-se mais leves e sutis, para transitarem nessa imensa rede de comunicações que existe. Inicia-se a *Terceira Revolução do Dinheiro*. É um novo salto da humanidade, facilitando as trocas entre os seres humanos em todo o planeta Terra, interconectando todas as invenções anteriores.

Estamos diante da necessidade de *recriar o mundo inteiro*, de forma mais leve, mais suave e mais sutil, mudando todas as relações humanas, de produção, comercialização e serviços.

Parafraseando Marshall MacLuhan, estamos, de fato, diante de uma *única aldeia global* ou, se preferir, diante de uma *única feira livre chamada planeta Terra*.

O lastro da riqueza foi muito além do ouro que, apesar de nobre, é pesado e pouco flexível para circular na rede de comunicações. Então o *lastro* passou a ser uma equação chamada *PIB* (Produto Interno Bruto).

Esta sigla pode ser explicada da seguinte forma: o PIB é o resultado da criação de riquezas geradas pelas pessoas de uma determinada região ou país, em determinado período (anual, trimestral, ou outro). Ninguém guarda, rouba ou esconde o PIB.

A *Terceira Revolução do Dinheiro* permite um grande avanço do velho conceito "*coma o pão com o suor do seu rosto*" para "*assuma sua capacidade de co-criador do universo e aprenda a desfrutar do lazer*", através das trocas entre pessoas.

Está tudo por se recriar, saindo do espaço terreno para o espaço aéreo ou ciberespaço, dos trens de ferro para os aviões supersônicos, do solo terreno para o solo criado com edifícios cada vez mais altos, das comunicações com fios para comunicações celulares sem fios (*wireless*), do tesouro guardado nos bancos centrais (*lastro ouro*) para o PIB e da segurança do passado para a incerteza do futuro.

A *Revolução do Dinheiro* nos coloca diante de uma outra equação: se precisamos dos outros para trocar, como em um grande mercado, literalmente a riqueza é multiplicada a partir de um clique ou uma decisão.

Então, como *redistribuir* e movimentar a riqueza já existente?

pevido aos meios de comunicação, estamos muito próximos uns dos outros, seres humanos de todas as cores, raças, credos e quantidades de riqueza e pobreza. Os que têm muita riqueza estão se dando conta de que ficar muito próximo dos que nada têm é muito incômodo e cada vez mais perigoso.

Acriação humana já evoluiu muito em todas as *áreas de produção*: agricultura, indústria, transporte, serviços, comunicações, ciências, educação e artes. Há alimentos, produtos e serviços em quantidade, como nunca aconteceu antes em toda a história.

Uma vez que a produção está garantida, a Nova Economia dá ênfase ao desenvolvimento da *negociação* em todas as áreas: política, econômica, ampliação de mercados, fusões e aquisições de empresas e serviços. Este é o grande desafio do século XXI.

Agora, relaxe, respire e olhe o mundo com novos olhos, talvez com os olhos da intuição, da imaginação e do coração. Pare de se relacionar e fazer trocas da forma antiga, pesada e ultrapassada. Você está convidado a descobrir um novo

mundo, com prazer, lazer, riqueza e consciência, e a usar sua criatividade para a troca com outros seres humanos. Bem-vindo à Nova Economia.

## O NOVO CONSUMIDOR

O ser humano é a única espécie que cria, modifica e interfere intensa e propositalmente no equilíbrio do ambiente, influenciando todas as ecologias. Neste momento histórico, com o decifrar do DNA (código genético humano) estamos recriando o próprio ser humano.

Por absoluta necessidade de convivermos em tão grande número da mesma espécie, já ultrapassamos os seis bilhões de pessoas na Terra, e tão próximos uns dos outros é que estamos literalmente ligados, instantânea e ininterruptamente, pelos meios de comunicação. Todos nós estamos apinhados em apenas um terço da superfície do planeta, pois os outros dois terços são de água.

Até o momento, este é o único lugar que temos para viver. Então, esta é nossa casa. E casa tem relação direta com o significado de *economia*, que vem do latim *oeconomia*, que quer dizer *a arte de bem administrar uma casa*, ou um estabelecimento, quer seja particular ou público.

Desde os primórdios, do mito de Adão e Eva até 1950, a espécie humana multiplicou-se chegando a *dois bilhões de pessoas*. Depois, em apenas *cinquenta anos*, nós nos triplicamos, *seis bilhões de pessoas*. Mas a casa é a mesma. Hoje já se conhece muito bem a nossa casa, o planeta Terra, seus recursos físicos, internos e externos, bem como a delicadeza da superfície da crosta, que é onde nos apoiamos. Por isso, estamos atentos a esses recursos básicos que são água, terra, ar, fauna e flora e a todos os seus usos, abusos e conseqüências.

Administrar esta *casa* é tarefa de cada ser humano e um belo desafio. Esta era em que estamos entrando está ficando conhecida como *Economia do Conhecimento*, mas prefiro *Economia da Consciência*, ou seja, *"a arte de bem administrar uma casa ou um estabelecimento com consciência"*.

Existem hoje, no planeta Terra, alimento, água e ar para os mais de seis bilhões de pessoas que somos. Se há famintos e sedentos não é por falta de recursos, mas devido à má administração. Enquanto falta em algumas regiões, desperdiça-se em outras.

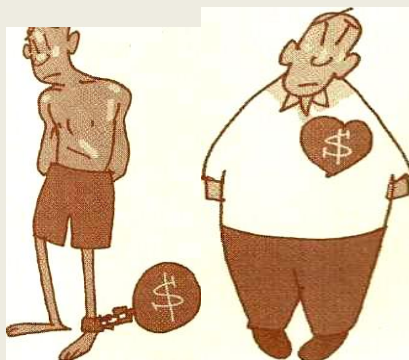
A economia está interessadíssima em transformar cada um dos seres humanos em *consumidor* direto, sem bandeiras e sem fronteiras, porque essa é a base ou, se preferir, a chave da multiplicação da *riqueza*. A figura do *consumidor* está em formação e ainda não consta no dicionário com o novo conceito, diferente do ser que consome, gasta e esgota.

O *consumidor da Economia da Consciência* é a espécie que tem conhecimento, forma sua própria opinião e *decide o que quer e o que não quer*, na velocidade do clique. Atento às conseqüências da sua decisão, tanto no presente, quanto no futuro, bem como na influência sobre outros seres humanos e sobre o próprio Planeta Terra. Você, eu e cada um dos seis bilhões estamos sendo convidados a nos preparar para o exercício deste poder.

O *poder do consumidor* é o mesmo *poder do ser consciente*.

## PARTE 2

### Relação pessoal com o dinheiro: Emoções e afeto determinando fracassos e/ou sucessos financeiros



## Capítulo 4

Uma relação muito delicada

## Capítulo 5

Tantas emoções e os estilos de lidar com a vida e as finanças

# CAPÍTULO 4

## Uma relação muito delicada

### APRENDENDO A INTERAGIR COM O DINHEIRO

O objetivo deste livro não é só mostrar como *se ganha* dinheiro, mas, principalmente, como ele se movimenta, como se posicionar *ativamente* neste fluxo de riquezas que se multiplica sem parar, bem como usufruir dele. Para isso, o *corpo humano* é fundamental, pois é com o corpo inteiro que nos relacionamos com o dinheiro.

Quando você ainda era criança, provavelmente por volta dos dois a três anos de idade, traçou de *forma inconsciente* o seu *padrão de relação com a vida*, pautado na *escassez ou abundância*, diante das experiências emocionais infantis. Se este padrão não for trazido à consciência, ele vai funcionar, nos moldes em que foi criado, durante toda a fase adulta.

No Brasil, a grande maioria dos adultos cresceu diante de dificuldades financeiras. Hoje o mundo é outro. Muitos fizeram riqueza de forma intuitiva, mas continuam com um programa inconsciente, agindo a partir da *escassez* ou *abundância*.

Os que agem a partir da *escassez* atuam como se estivessem até hoje cumprindo ordens que foram registradas na primeira infância. Não conseguem usufruir dos bens e da riqueza que já possuem e não se permitem facilidades prazerosas. Quando o fazem, sentem-se culpados.

Quando é a *abundância* que predomina, fica claro que as pessoas estão agindo assim para compensar a criança que passou dificuldades na primeira infância. Então, tudo é permitido, sem regras nem limites. Geralmente essas pessoas desenvolveram facilidade de ganhar dinheiro, mas gastam tudo muito rápido. Muitas ganham bem, mas mal conseguem pagar as dívidas.

De um modo geral, as pessoas não estão preparadas para administrar, multiplicar e usufruir a riqueza. Estão menos preparadas ainda para a gestão pessoal e financeira.

## O CORPO FALA

Enquanto energia, o dinheiro é tão abundante quanto o ar. Imagine que sem ar não permanecemos vivos nem alguns poucos minutos. A ligação do corpo humano com o dinheiro é, da mesma forma, vital. O corpo expressa a relação que temos com o dinheiro: se estamos felizes e despreocupados, estressados e preocupados com as dívidas, deprimidos e sem objetivos pessoais ou altamente motivados na realização dos sonhos pessoais.

A energia do dinheiro percorre a estrutura física do indivíduo, que é a coluna vertebral, chegando até sua base e movimentando forças que ali são geradas e que estão relacionadas com o poder e com a própria sobrevivência. O pulso vital pode ser amortecido ou intensificado nesses vórtices de energia ao longo da coluna.

Pela minha experiência com clientes, tenho notado que a maioria das pessoas não respira correta ou suficientemente, ou seja, não troca intensamente gás carbônico por oxigênio. Por isso, o corpo, incluindo o cérebro, não está tão vivo quanto poderia. E cérebros não tão vivos demoram para dar respostas. Cérebros lentos não conseguem acompanhar o dinamismo do dinheiro circulando na velocidade da luz.

O padrão de respiração está diretamente relacionado às emoções e ao humor. Alguém que está triste e depressivo apresenta respiração curta e peito fechado para relaxar. Se você pedir a essa pessoa para começar a respirar lenta e profundamente, depois de algum tempo ela estará se sentindo melhor.

Faça uma experiência: dê uma espreguiçada, um alongamento da coluna, pernas e braços, boceje, encha o peito de ar, inspire profundamente três vezes e mexa seu pescoço lentamente. Você sentirá uma sensação de bem-estar.

Pessoas que sentem com frequência um enorme peso nos ombros, dores no peito, azia, gastrite ou falta de interesse pela vida apresentam indicadores de que muita energia que poderia estar fisicamente fluindo a seu favor encontra-se parada ou funcionando à revelia.

Uma forma de colocar em movimento essa energia é começar a respirar com consciência, mais profunda e intensamente. Esse movimento físico de energia, impulsionado pela respiração, terá influência direta no aprendizado ou na maneira de lidar com o dinheiro. Quanto mais ar, mais trocas de oxigênio no corpo, cérebro mais vivo, idéias mais flexíveis, comportamentos e atitudes mais fáceis de serem atualizados e modificados para o novo mundo com a Nova

Economia. Essa tomada de consciência, seguida de atitudes direcionadas, vai influenciar questões do dia-a-dia.

*Uma cliente, senhora de 42 anos, esposa de um psicólogo, relatou que estava casada há 15 anos e não se lembrava há quanto tempo não tinha relações sexuais com o marido, embora vivessem normalmente e tranqüilos, dormindo na mesma cama de casal.*

*Ao tomar consciência do papel do dinheiro e suas relações com a própria vida, começou, inexplicavelmente, a sentir forte atração física e sexual pelo marido. A nova sensação era agradável e a despertava para a vida.*

*Esta senhora readquiriu vontade própria. Em pouco tempo, sua auto-estima teve uma melhora e ela voltou a sentir atração pelo marido. Ela passou a trabalhar por conta própria e começou uma nova vida, parecendo outra pessoa.*

Dinheiro está intimamente ligado a usufruir todos os tipos de prazer, seja físico, emocional, mental ou espiritual. Isso acontece porque ele dispara internamente no indivíduo uma cadeia de hormônios, a partir da produção de endorfina, vulgarmente chamada de hormônio do prazer.

*Um cliente de 51 anos, gerente de uma empresa de publicidade, além de ter aprendido a lidar com suas emoções como instrumento de trabalho, fez o seguinte relato: "Descobri que eu era um gastador compulsivo, filho de uma gastadora compulsiva e que tinha criado, ainda na primeira infância, este padrão de relacionamento com a vida". Ao tomar consciência desse fato gerador, ele conseguiu criar uma nova relação com a própria vida, aplicando as 5 Leis do Dinheiro (ver 3ª Parte). Surpreendentemente, este senhor percebeu que houve cura espontânea de uma antiga ejaculação precoce. Ao aprender a lidar com o dinheiro ele não imaginava que fosse readquirir o pleno prazer sexual.*

Pessoas nervosas e ansiosas geralmente respiram mal e, por conseguinte, não usufruem o quanto poderiam da riqueza da própria vida. É bem provável que estejam agindo na escassez.

*Um cliente de 32 anos recebeu de herança 40 imóveis, entre terrenos, casas e apartamentos. Ele me procurou em desespero com a conta de IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) que teria que pagar. Seu desespero vinha do fato de não ter dinheiro para pagar os impostos e ele questionava como iria fazer.*

Este caso deixa claro a dificuldade que as pessoas têm em lidar com a riqueza, mesmo quando esta lhe é oferecida, como em uma herança. O cliente tinha tanta escassez que só enxergava despesas e o que precisava pagar, antes mesmo de avaliar o valor total do patrimônio e a receita proveniente dos aluguéis. Esse cliente é um rapaz magro, tem os ombros encurvados, veste-se mal e não tem carro próprio. Ele acha que recebeu um problema e não riqueza em forma de patrimônio. Muitas vezes, o problema está na visão que temos da questão.

Tão importante quanto ganhar dinheiro é aprender a multiplicá-lo e usufruir da vida, porque dinheiro só serve para vivos. Multiplicar é separar uma parte do que se ganha, como se fossem sementes. Cada semente dará muitos frutos.

## **DINHEIRO SÓ SERVE PARA OS VIVOS**

Historicamente, a humanidade acreditou que o dinheiro fosse útil até após a morte. Não foi à toa que os faraós do Egito construíram riquíssimas pirâmides para garantir a passagem e entrada na outra vida com a riqueza que já possuíam neste planeta.

Os séculos se passaram e hoje sabe-se que toda a riqueza colocada nas pirâmides permaneceu intacta até ser retirada por pesquisadores, arqueólogos, historiadores, cientistas e caçadores de tesouros.

**Por isso, é fundamental tratar do dinheiro como sendo útil somente para os vivos. E a vida como o intervalo entre a primeira inspiração e a última expiração.**

Desde o momento do seu nascimento, ou seja, a partir da sua primeira inspiração, até a sua última expiração nesta vida, direta ou indiretamente você está se relacionando com a energia do dinheiro.

De alguma forma, a qualidade do parto, os primeiros cuidados, alimentos, roupas e até os primeiros cheiros que você sentiu estão relacionados à energia do dinheiro.

Cada ser humano monta na infância, geralmente antes dos sete anos, sua estratégia emocional de ligação com a vida e sua relação com o dinheiro. Como esta estratégia é inconsciente, funciona como piloto automático na vida de cada um.

O dinheiro não é só racional. Ele funciona no canal das emoções e das crenças, com registros no nosso sistema neurológico. Para atualizar-se frente ao mundo

de hoje, com o dinheiro eletrônico e virtual, é necessário compreender essa energia propulsora sob todos estes canais.

Tenho conhecido muitas pessoas que já leram diversos livros e assistiram a inúmeras palestras sobre *riqueza* e não conseguem mudar de fato suas vidas. Tenho como clientes vários economistas e empresários que sabem tudo sobre economia, mas suas vidas pessoais são um desastre.

O dinheiro é uma energia que move todos os interesses do planeta. Com as novas tecnologias, ele desmaterializou-se e se desvinculou do tempo espaço, estando ao mesmo tempo em todos os lugares e em lugar nenhum. Multiplica-se e move-se na velocidade da luz, a partir de decisões, como um clique.

Estamos tratando do dinheiro enquanto energia e, como tal, ele tem suas próprias leis.

Ao lidarmos com energia elétrica, por exemplo, sabemos que se colocarmos o dedo numa tomada ou em um fio desencapado, levaremos um choque. Mesmo uma criança que ainda não sabe que a tomada dá choque, se colocar o dedo nela, tomará o choque. Se as leis de energia elétrica funcionam para quem tem informação e para quem não a tem, o mesmo acontece com a energia do dinheiro.

É por isso que encontramos tantas pessoas reclamando da vida, das oportunidades, da falta e até do excesso do dinheiro. Porque elas não conhecem as leis que o regulam.

## **PRINCIPAIS MOTIVOS DE INSÔNIA DA POPULAÇÃO BRASILEIRA**

Uma pesquisa do Laboratório Wyeth, realizada no ano 2000, concluiu que mais da metade da população brasileira (55%) tem algum problema ligado ao sono. O estudo listou as principais causas da insônia e as quatro primeiras eram diretamente ligadas ao dinheiro, ou melhor, ligadas a uma falta ou inadequação de *educação financeira*:

1. Dívidas
2. Desemprego
3. Preocupação com o trabalho
4. Doenças em família

*Fonte:* Laboratórios Wyeth, 2000

## **CAPÍTULO 5**

## Tantas emoções e os estilos de lidar com a vida e as finanças

### AS ATITUDES MAIS COMUNS ASSOCIADAS AO DINHEIRO

Tratamos *emoções* como "energia em movimento", e dinheiro como instrumento de troca entre pessoas. Onde há *troca*, há *movimento*. Portanto, onde há *dinheiro*, há *emoções*.

São as emoções que nos tornam humanos, que nos fazem sentir reais. Como o ser humano é um ser social desde o nascimento, está o tempo todo vivendo diferentes emoções. Entretanto, a maioria de nós não sabe muito bem como lidar com elas na prática.

Geramos em nosso corpo uma quantidade de energia para ser utilizada a nosso favor, na troca com outras pessoas, para realizarmos nossa *missão* no mundo. Na maioria das vezes, por ignorância, essa energia gerada toma um caminho próprio, provocando o oposto: conflitos, perdas ou, de alguma forma, funcionando contra nós.

Na maioria dos casos, o ser humano é movido *inconscientemente por duas emoções básicas: o medo e a raiva*. Elas existem para garantir a sobrevivência da espécie. Por isso, é possível identificá-las facilmente até nos animais. Essas emoções são saudáveis.

O *medo* é um alerta de perigo iminente e dispara hormônios que, num primeiro momento, paralisam a pessoa. A respiração se prende, o tórax encolhe e o corpo se recolhe em alerta, para sentir o que vai acontecer. Passando o momento de perigo, tudo volta ao normal: o corpo, a respiração e os hormônios. A corrente sanguínea se encarrega de eliminar os excessos, e os canais linfáticos, de drenar as toxinas resultantes.

Mas quando uma pessoa vive constantemente sob a tensão do medo, de perder o emprego, de ficar sem dinheiro, de ser assaltada, de não ser amada, de ficar sozinha, de ser traída, de não ter dinheiro suficiente, de ficar doente, além de outros medos, instala no corpo uma espécie de paralisação. É como se a pessoa estivesse em alerta constante, esperando, e acaba não fazendo nada ou muito pouco perto do que poderia realizar.

A *raiva* (não estamos falando de alguém nervoso) é gerada a partir da produção de adrenalina, que é a geração de energia para explosão, para correr, agredir ou atacar. Instintivamente é uma energia de defesa, portanto, saudável. Após a descarga energética, o corpo todo tende a voltar ao normal. É esta mesma energia da raiva que nos impulsiona à ação, à conquista tanto amorosa, quanto de mercado.

Vivendo em centros urbanos, somos seguidamente expostos a sustos e produção de energia para explosões que não encontram canais de aplicação. Então, essa poderosa energia já produzida fica armazenada, presa no corpo, criando problemas de saúde para as pessoas, como gastrite, úlcera, dores de cabeça, dores na coluna, frigidez e impotência sexual.

Se aprendermos a utilizar esta usina de energia com consciência, poderemos direcioná-la saudavelmente para a criação, para a ação no trabalho, para a saúde e a felicidade, e em todos os relacionamentos.

Com relação ao *dinheiro*, que é energia de troca, as pessoas são movidas também, *inconscientemente*, por estas duas *emoções básicas: medo e raiva*. Quando esta energia não é devidamente canalizada, pode levar a alguns comportamentos que provocam relações problemáticas com a situação financeira.

## ESTILOS PESSOAIS NA FORMA DE LIDAR COM DINHEIRO

Ao longo destes anos, no atendimento a milhares de pessoas, percebi que desenvolvemos um estilo próprio na forma de lidar com o dinheiro. E que esse estilo é o mesmo que a pessoa emprega na própria vida, suas relações pessoais, familiares e sociais.

*A criação do estilo é inconsciente*, se dá na primeira infância, é uma reação bioquímica às *emoções de medo e raiva*, na tentativa de encontrar formas mais confortáveis e prazerosas nas relações sociais. Identifico três pares opostos de estilos pessoais na forma de lidar com dinheiro, diretamente associados a comportamentos.

- *Gastador ou consumista*
- *Entesourador ou poupador*
- *Desligado de dinheiro*
- *Escravo do dinheiro*
- *Tem raiva do dinheiro*
- *Confuso entre amor e dinheiro*

Todos estes estilos podem se desenvolver *conscientemente* e melhorar muito seu aprendizado pessoal, resultando no estilo construído:

- *Educado Financeiramente*

Encontro, ainda, outras atitudes que se apresentam com diferentes graus de intensidade aos estilos, os quais denomino de tipos secundários:

- Devedor compulsivo
- Corrupto
- Espertinho da "Lei de Gerson"
- Desconfiado do dinheiro

### **Gastador ou consumista**

Vive tão intensamente *o presente*, sem planejamento, que joga *as dívidas para o futuro*. Corresponde a aproximadamente 55% dos brasileiros das grandes metrópoles. A própria pessoa sente que gasta mais do que gostaria, que compra por impulso coisas que nem queria comprar.

A pessoa gastadora é aquela que promove trocas onde estiver, tendo ou não o que trocar. É comum ser uma pessoa generosa, com muitas relações sociais.

Muitos gastadores criam problemas para si e até para os familiares e empregadores ou sócios, porque o que era futuro na hora da compra, depois vira tempo presente, acumulando os compromissos financeiros de antes com os gastos da vida corrente.

As pessoas deste tipo são claramente *movidas à emoção da raiva-out*, que leva à ação imediata. É comum os gastadores perderem patrimônio, economias que recebem e heranças. Se os familiares não souberem lidar com o gastador, ele acaba com os bens de toda a família.

*Tenho atendido profissionais do setor de RH - Recursos Humanos e Benefícios de muitas empresas de grande porte que têm problemas com empregados gastadores. Eles estão sempre pedindo empréstimos e, antes de pagar, precisam de mais dinheiro porque o gasto já foi realizado. Oriento tais empregados para compreenderem a energia do dinheiro ligada à emoção da raiva, pois só assim se tornam capazes de administrar a própria vida.*

Quando o gastador compreender a emoção da raiva e aprender a identificá-la no dia-a-dia, trará à consciência a energia a qual dará uma direção produtiva e saudável. As empresas e organizações têm se dedicado a ensinar seus funcionários e parceiros a gerir suas receitas e despesas pessoais, neste mundo de facilidade de créditos, de abundância de oferta de dinheiro.

Quando se trata de um *empresário gasta dor*, a direção do seu negócio está por natureza comprometida. Ao invés de traçar um consistente planejamento financeiro, flexível com os resultados alcançados, ele tende a tomar emprestado a juros altos e acaba comprometendo a existência do negócio para pagar dívidas. Este não é o objetivo de nenhuma empresa.

*Uma cliente, empresária que se separou do marido aos 38 anos, recebeu na divisão dos bens alguns prédios e três milhões de dólares em espécie. Tipicamente do tipo gastador e movida à energia da raiva, ela gastou tudo em cinco anos e ficou sem nada. Só então, por absoluta necessidade, dedicou-se a aprender a ganhar dinheiro e a multiplicar riqueza. Dessa vez, começou a partir da unidade, aprendeu a utilizar a emoção da raiva e hoje é conselheira de finanças para filhos, parentes e clientes.*

Hoje em dia, com as facilidades de crédito, e a falta de educação financeira, cada vez mais *gastadores* ou *consumistas* têm se tornado *devedores compulsivos*, o que deixa de ser estilo de lidar com dinheiro, e passa a ser desvio de comportamento, como qualquer outra compulsão (álcool, droga, sexo), exigindo tratamento com terapia emocional-financeira.

### **Entesourador ou poupador**

É aquele que guarda para *o futuro* todo dinheiro que ganha no *presente*. As pessoas deste tipo são movidas pela *emoção do medo-out* de ficarem pobres, ou de passarem necessidades materiais no futuro. É o estilo da maioria dos milionários que fizeram sua própria riqueza e da maioria dos empreendedores que criam verdadeiros impérios, somente pelo medo de ficarem pobres. Estão sempre em alerta, jogam seus prazeres e realizações para amanhã, que obviamente nunca acontecem, porque quando o amanhã se torna hoje, *o futuro sem data* fica mais adiante. Geralmente, têm a sensação de que, se gastarem, aquele valor vai lhes fazer falta no futuro, independentemente da quantidade guardada.

*Um cliente industrial de 80 anos, dono de várias empresas, lúcido e ainda na ativa, com 11 filhos e quase 30 netos, vendeu uma das empresas de mineração e recebeu líquido milhões de dólares. Apesar disso, não se permite gastar dinheiro com roupas, conforto ou até mesmo com hospedagem ou diversão. Ele e a esposa pregam austeridade a toda a prole, porque só foi possível entesourar com muito trabalho, abnegação e medo do futuro.*

Precisamos agregar o fato de que esse senhor industrial viveu toda sua vida muito disciplinada, regrada, dedicada ao trabalho. Com a economia lastreada no ouro, que não enferruja, não apodrece e não acaba, ou seja, riqueza material armazenada, contada e guardada como garantia.

Esta garantia de bens materiais norteou os últimos 3 mil anos da humanidade, especialmente os últimos cinco séculos. Daí vem a necessidade de valores físicos, como imóveis, jóias, fábricas e máquinas.

Um tipo *entesourador* costuma despertar nos familiares mais chegados muita raiva, por viverem no meio da riqueza e não permitirem que seus filhos, por exemplo, decidam sobre seus próprios sonhos e desejos pessoais. Também é comum que, quando um entesourador morre, os herdeiros, *inconscientemente*, detonem rapidamente a riqueza.

### **Desligado do dinheiro**

As pessoas desligadas do dinheiro geralmente não sabem muito bem quanto recebem, nem o valor das coisas. Muitas tornam-se dependentes financeiramente de outros, quer seja do cônjuge, dos pais ou de algum agregado.

*O desligado* é movido a energia da *raiva-off*, costuma ser pessoa com valores políticos e/ou religiosos muito claros e rígidos, bem intencionado e ingênuo, faz o que gosta, mas um tanto desconectado dos resultados da sua ação. Dificilmente cria planos futuros, porque esse desligamento ocorreu *no passado*, como forma de defender-se, e a pessoa está energicamente ligada a essa relação com a vida (desligado e dependente). São pessoas que acreditam que *"tudo dá certo, de um jeito ou de outro..."*

Demonstram que emocionalmente continuam infantis, porque, para qualquer decisão, esbarram em quem tem o dinheiro. E por isso que desistem e se desligam, tornando-se apáticas perante a própria energia vital. O resultado costuma ser um bloqueio quanto ao fluir da energia como um todo, frente à própria vida. Essas pessoas não costumam *exercer o poder* sobre suas próprias vidas, alguém sempre é que decide (geralmente quem possui o dinheiro).

Também é comum encontrar o *desligado de dinheiro* em comunidades nas quais alguém administra as finanças. Mas mesmo em comunidades religiosas, hoje em dia os membros recebem por serviços prestados e acabam aprendendo a lidar com a situação.

*Uma arquiteta, professora universitária, herdeira de bens imóveis, recebeu indenização por 20 anos como funcionária de uma construtora, embora tenha sido completamente desligada de dinheiro desde a infância. Quando viu o dinheiro na mão, mudou de vida, de casa e assumiu vários gastos com terceiros. Alertei-a sobre a necessidade de um planejamento financeiro, avisando que se continuasse naquele ritmo, seu patrimônio ficaria zerado em dois anos. Ela continuou "desligada". Dois anos e um mês depois, telefonou-me, em pânico, dizendo: "Estou quebrada. E agora?"*

A grande lição que tenho aprendido com meus clientes é que, enquanto a pessoa não decide assumir a própria vida, ninguém consegue ajudá-la: nem a mãe, nem a empresa, nem o consultor ou terapeuta. A pessoa só se liga ao dinheiro e ávida como um todo quando diz "E agora?". Aí o dinheiro passa a ser parte dela.

### **Escravo do dinheiro**

*O escravo do dinheiro é reconhecido facilmente, porque, para ele, o dinheiro passa a ser um fim em si mesmo e não uma energia em movimento ou um meio de troca. Geralmente é uma pessoa infeliz, porque não tem um objetivo maior na vida ou para o uso do dinheiro. Quanto mais ganha, mais escravizado se sente. Isso acontece porque o fruto do trabalho escravo é para o "dono" dele e nunca para ele. Então, essa pessoa elegeu o *dinheiro como seu dono*.*

O escravo é movido pela energia do *medo-in*, conformando-se com sua condição de vítima, por algum motivo da sua vida no *passado*, que pode ser pobreza da família, complexo racial, ou até político-religioso. O escravo é, por natureza, servil, coloca-se frente ao mundo como um ser inferior.

Na cultura brasileira, é fácil reconhecer esse estilo *escravo*, que desenvolve o bajulador, tratando todo mundo de "doutor".

*Um comerciante de 44 anos, cliente meu, trabalha dia e noite com sua família vendendo produtos diversos para supermercados e chácaras. Ele tem uma bela casa própria, prédio comercial próprio, casa na praia e imóveis de aluguel. Apesar disso, não consegue tirar um fim-de-semana para usufruir de tudo que tem. Ele não respira direito e vive à base de sedativos o dia todo. Nos finais de semana, sai com o carro para vender diretamente aos sitiantes e chacareiros. Ele criou uma escravidão para si sem ter necessidade e está pagando por isso com a própria saúde e energia vital.*

Embora o tempo da escravidão tenha acabado, encontro muitas "almas escravas" em todos os setores. Estamos no século XXI, em plena economia virtual em que as máquinas fazem os trabalhos repetitivos para o ser humano trabalhar menos horas, aprimorar-se e recriar um mundo novo, mas ainda há muitas pessoas que se escravizam. Veja o site [www.netslaves.com](http://www.netslaves.com). Os escravos se utilizam da Internet e transformam alta tecnologia em campos de trabalho, sem liberdade de decisão, tornando-se escravos digitais do novo sistema. Os escravos trabalham uma carga horária absurda, em ambientes nada saudáveis, e ficam a postos 24 horas por dia com seus celulares.

O *plugado direto* é um tipo novo de *escravo*, fruto da Internet. É o que quer ganhar dinheiro rápido em cima das diferenças de cotações de ações das Bolsas de Valores. Associa à sua profissão a atividade de compra-e-venda de ações direta, e fica plugado 24 horas, não conseguindo viver outra realidade. Somente viaja ou sai, se houver possibilidade de continuar plugado. Transforma o risco em um jogo que não acaba nunca, e torna-se *escravo do dinheiro* e da informação.

### **Quem tem raiva do dinheiro**

*Há muitas pessoas que ficam irritadas* só de ouvir falar em dinheiro, e não suportam falar nisso. Elas têm *raiva* de quem trata de dinheiro. A maior parte dessas pessoas possui nível universitário e não sabe ganhar dinheiro, principalmente porque ganham menos do que gostariam. Tenho encontrado muitos filhos de pessoas ricas nesta condição; embora vivam em ambiente de riqueza, são impedidos de fazer o que querem. Como não encontram formas honestas de alterar a situação financeira, passam a odiar todas as atividades ligadas a dinheiro. Acabam criando uma barreira mental entre os que têm e os que não têm.

Em geral, os *que têm raiva de quem tem dinheiro* não gostam de fazer compras pessoalmente e não conseguem fazer planejamento financeiro, porque é doloroso lidar com sua própria impotência frente à vida que levam.

Encontro, entre essas pessoas, vários professores e profissionais liberais. Percebo que eles têm alguns pontos em comum. Muitos leram ou estudaram Marx na época da faculdade e assimilaram o conceito de exploração da mais-valia. Criaram um bloqueio ao dinheiro, não se atualizaram e não querem tocar no assunto.

*Uma escola particular de primeiro grau, dirigida a um público de classe média alta, resolveu implantar para todo o corpo docente os conceitos de atualização do dinheiro, para discutir alterações no processo educativo. Desenvolvi para esse cliente um programa de treinamento de atendimento com excelentes resultados. A direção da escola ficou surpresa quando encontrou um grupo de aproximadamente 30% do corpo docente com raiva do tema dinheiro. Esses professores ficaram irritados porque consideram que este não é um assunto pertinente ao mundo pedagógico. Perguntei ao líder dos professores que estavam irritados como ele administrava mensalmente o próprio dinheiro. Como resposta, obtive: "Entrego tudo para minha mulher. Odeio ir ao supermercado ou ao shopping center. São lugares de consumismo. Não gosto de fazer compras."*

Encontro muitas pessoas que foram ricas ou bem de vida mas que, por não saberem lidar com a riqueza, perderam patrimônio e acabaram desenvolvendo raiva com relação ao dinheiro e à própria riqueza.

### **Confuso entre amor e dinheiro**

Todas as formas de amor envolvem relações com a energia do dinheiro, sejam materno-filial, paterno-filial, fraternal, conjugal, entre amigos, entre sócios ou entre profissional-cliente/paciente. Observe que no marketing usamos as expressões *conquistar clientes* e *conquistar mercados*. O verbo conquistar tem a ver com atrair, seduzir, que são ações próprias do jogo amoroso.

Isto vale para todas as formas de amor, a começar pelo amor a Deus, independentemente da religião.

Amor e dinheiro estão intrinsecamente ligados. O amor se expressa através da relação entre pessoas que se amam e o dinheiro é a energia que permite a expressão amorosa. Mas muitas pessoas confundem essas relações.

De um modo geral, não somos educados nem para o amor nem para as finanças. A compreensão da energia do dinheiro afeta automaticamente todas as relações amorosas. A maioria das crianças, quando quer alguma coisa dos pais, abusa do afeto para alcançar o objetivo. E geralmente consegue.

Os que desenvolvem o estilo *confuso entre amor e dinheiro* estão movidos pela energia do *medo* de não manifestar o quanto amam ou pelo *medo* de não serem amados, caso neguem o que o outro quer. Esse jogo *inconsciente* se estabelece em forma de *curto-circuito*: tenho que dar (tendo ou não tendo) ou, às vezes, sinto que não devo dar, mas se não der, ele/ela vai brigar comigo, ou não vem me ver, ou vai embora. É uma relação desgastante e de abuso afetivo, amoroso.

*Uma empresária de 65 anos tem um filho médico, de 35 anos, que a vida toda foi dependente financeiramente da mãe. Continuou assim depois de casado, mesmo tendo sua clínica médica. Quando a mãe aprendeu a lidar com a energia do dinheiro, percebeu que a vida toda tinha sido abusada afetivamente tanto pelo marido quanto pelo filho, embora os dois não tivessem a menor consciência desse abuso. Faziam dívidas e ela pagava. Quando tomou consciência, ela mudou sua relação e parou de dar dinheiro. Não foi fácil para os familiares passarem a tratar com a mesma pessoa de uma forma completamente nova. A empresária, após os transtornos relacionados à emoção da raiva durante o processo de mudança de comportamento, encontrou respeito por si própria, prazer e felicidade em casa e nos negócios. Em consequência, o filho e o marido tiveram que aprender a lidar com o dinheiro sem abusos.*

Na maioria das vezes, brigas e discussões familiares são frutos de abusos afetivos. Quando pelo menos uma das pessoas envolvidas aprende a lidar com a energia do dinheiro, altera toda a frequência energética das relações e as emoções, obrigando as outras pessoas a se reposicionarem ou saírem de cena. No caso desse estilo *confuso entre amor e dinheiro*, a forma de interromper o *curto-circuito* é quando quem possui dinheiro cria coragem de alterar o jogo e pára de financiar o abuso.

*Uma cliente psicóloga, de 32 anos, casada com um administrador de empresas que virou empresário muito bem-sucedido, estava com o casamento extremamente fragilizado e não sabia bem o porquê, pois ambos se gostavam muito. Ao compreender a energia do dinheiro, descobriu que, como mãe de duas crianças pequenas, estava se portando apenas como mãe e não estava mais sendo companheira para um homem tão bem-sucedido. Ao tomar consciência de que a nova situação financeira alterava as expectativas do marido em relação a ela, passou a apresentar-se como uma mulher bem-sucedida, vestindo-se em casa de outra forma, mais atrativa e valorizando-se. Suas relações domésticas afetaram positivamente as relações no consultório e fizeram com que reabilitassem o casamento de forma amorosa, aprendendo a usufruir do novo status financeiro do marido, junto com ele. Parte do seu aprendizado foi tomar consciência dos negócios do marido e dos valores envolvidos na empresa, que crescia rapidamente, pois legalmente ela era sócia. Essa senhora psicóloga percebeu que não estava preparada para tanta riqueza tão rápido e que teria de mudar*

*literalmente de patamar financeiro, indo morar em uma mansão, mudando o estilo de se vestir, aprendendo sobre finanças e negócios e usufruindo do afeto, do companheirismo e da própria vida em comum.*

Esta psicóloga sentiu que o casamento estava por um fio e bendiz o momento em que tomou conhecimento da energia do dinheiro para, de maneira consciente, salvar o casamento, reequacionar sua relação conjugal, profissional e social, viver a abundância, a felicidade e bem-estar com o marido que amava e os filhos queridos.

Às vezes, as pessoas passam uma vida inteira sofrendo abusos, infelizes, e algumas chegam ao cúmulo de acreditar que tal infelicidade ocorre porque nasceram em famílias ricas ou de muitas posses. Flávio de Almeida Prado testemunha sobre o prazer em seu livro *A Energia dos Vencedores*, da Editora Mercuryo.

*"Escrevo dando testemunho de alguém que passou pela experiência de nascer milionário, mas realmente só começou a viver depois de ter ficado sem um único tostão. Eu mesmo. Não digo que tive a sorte de nascer em berço esplêndido milionário, de um casarão de meio quarteirão da Avenida Paulista, em São Paulo, porque considero que me foi um grande azar. Tive que passar 30 anos de minha vida eliminando a anestesia com a qual fui dopado nos meus 30 anos, para voltar a ser aquele que era quando nasci, e começar a crescer novamente aos 60 anos. De forma alguma faço apologia da pobreza, crítico é a falta de sabedoria do ser humano em lidar com a riqueza, que dela se utiliza para se anestesiarem e criar um vácuo cada vez maior entre si e o seu ser interior verdadeiro."*

Minha missão, como pessoa, é colocar à disposição das famílias abastadas toda a minha experiência, ligada a essa poderosa energia do dinheiro, para que a utilizem *conscientemente* na educação financeira dos seus filhos, fazendo com que todos aprendam a multiplicar com sabedoria a partir da quantia que possuem. *O mais importante é compreender que, para ser feliz, não é preciso partir do zero, mas de onde se está, com a quantia que tiver.*

## **ESTILO CONSTRUÍDO: EDUCADO FINANCEIRAMENTE**

Este é um tipo consciente e construído através de um processo de vida e educação, do autodesenvolvimento pessoal. Atualizado para o século XXI, conhece a bioquímica das emoções no corpo humano, sabe lidar saudavelmente

com os relacionamentos; sabe conquistar e se permite ser conquistado numa relação de trocas ganha-ganha; sabe estabelecer parcerias; promove relações conscientes onde estiver: na família, nos negócios, no lazer.

Reconhece suas próprias emoções de *medo* e *raiva* como formidáveis instrumentos de defesa física e de relações sociais e ecológicas, e orienta a direção da *energia in-out* em cada situação. Conhece seu próprio *passado* e faz os aprendizados necessários para enfrentar o *presente*, direcionando-se para o *futuro*, com um plano de vida pessoal e financeiro. Conhece e pratica as Leis do Dinheiro para sua tranqüilidade pessoal e familiar, felicidade sua e de quem ama, conectado com sua comunidade. É capaz de alterar as rotas, quantas vezes forem necessárias, como em qualquer navegação, porém o *educado financeiramente* é o piloto.

## TIPOS SECUNDÁRIOS

### O devedor compulsivo

O *devedor compulsivo* é aquela pessoa atolada em dívidas que, para saldar um débito, faz outro empréstimo, e assim sucessivamente. A medida que o tempo passa, essa pessoa fica mais endividada. Além de perder seus bens pessoais, acaba comprometendo os bens das pessoas que estão próximas.

A trajetória do *devedor compulsivo* começa, em geral, no estilo de um simples *consumista* ou *gastador*. Primeiro, é preciso entender que esta pessoa passou a estabelecer uma relação doentia com o dinheiro, como qualquer outro tipo de compulsão, seja por bebidas, drogas ou jogo. Essa pessoa precisa de um tratamento para se curar dessa compulsão à dívida, pois dificilmente vai reverter sozinha seu quadro emocional e comportamental.

Em segundo lugar, é muito importante parar de dar ou emprestar dinheiro ao devedor compulsivo. Quanto mais dinheiro ele receber, maior será o buraco em que cairá, pois essa é a única forma emocional que passou a estabelecer com a vida. Ele só vai buscar outro tipo de ajuda quando essa forma não mais existir.

Vários estudos mostram que essa atitude está geralmente ligada a uma culpa *inconsciente*. Todo trabalho terapêutico financeiro é direcionado para permitir que a pessoa chegue ao ponto do bloqueio energético que causou a culpa, para então, *conscientemente*, criar uma nova estratégia emocional financeira para lidar com o dinheiro e com a vida.

*Tenho um cliente, gerente comercial de 50 anos, que ganha muito bem, mas trabalhou a vida toda para pagar dívidas. Ao aprender a lidar com a energia do*

*dinheiro, descobriu que sua mãe era devedora compulsiva e ele, inconscientemente, adotou esse modelo de estratégia de vida desde a primeira infância.*

O processo energético é muito rápido de ser revertido quando se trabalha com consciência. Basta identificar o ponto e reprogramar uma nova estratégia financeira, atualizada com a energia da multiplicação e abundância.

É importante perceber que não trabalhamos para o dinheiro e sim o inverso: ele é que deve trabalhar para nós. Para isto, basta adquirirmos educação financeira.

Tenho recebido cada vez mais solicitações dos setores de benefícios e de cooperativas de crédito de grandes empresas para tratar de devedores compulsivos e para ensinar educação financeira, a partir de uma reflexão de vida com o orçamento pessoal para abundância e riqueza.

### **O corrupto**

Os *corruptos* utilizam-se da boa fé ou ingenuidade das outras pessoas para conseguirem dinheiro. No Brasil, este tipo é muito comum, em todas as classes sociais e entre pessoas de todas as idades, a começar com os familiares.

Na verdade, os corruptos encontram-se em todos os lugares. Por isso, meu alerta é: se você aprende a lidar com o dinheiro de forma consciente, é porque deixou de ser ingênuo.

As relações humanas são feitas de trocas energéticas. Quem lida *conscientemente* com a energia do dinheiro percebe facilmente alguns tipos de corruptos, como o comerciante que vende um produto e entrega outro, de qualidade inferior, ou o político que abusa do dinheiro público para fins pessoais. Há ainda clientes que tentam abusar do Serviço de Atendimento ao Consumidor para levar alguma vantagem.

Também não é difícil encontrar pessoas, empresas e organizações que combinam serviços ou produtos sob determinadas condições e não cumprem a sua parte. Outro exemplo comum é o dos serviços de telemarketing, que começam com expressões do tipo "seu número de telefone foi sorteado para ganhar tal prêmio". Na maioria das vezes é tudo mentira, apenas uma forma de enganar o outro.

É conhecida entre os corruptos a expressão 171, que denomina um tipo de golpe, enquadrado no artigo 171 do Código Penal.

Os corruptos sabem quem atrair e dificilmente uma pessoa que sabe lidar com a energia do dinheiro de forma consciente torna-se vítima. Energeticamente, há

uma relação de co-dependência entre corrupto e vítima. Para que haja o corrupto é preciso que haja a vítima. Meu objetivo é dar condições para que as pessoas não sejam vítimas, mesmo encontrando corruptos e golpistas.

*Uma indústria metalúrgica familiar, há 30 anos no mercado, iniciou um programa completo de atualização do dinheiro, que começou com a diretoria e a família dos donos. Depois foi desenvolvido com a gerência, com a equipe comercial e, por último, com o pessoal da produção de fábrica. Duas semanas após o início do programa, para surpresa dos donos, os quatro principais diretores não familiares pediram demissão, em conjunto. Eram os diretores financeiro, comercial, industrial e a melhor vendedora da indústria. Eles tinham 25, 14, 14 e 10 anos de empresa, respectivamente. A surpresa dos donos foi maior porque, além de funcionários, os quatro freqüentavam a casa dos donos, eram compadres e até então merecedores de total confiança.*

*O que os donos não tinham consciência é que entre os sócios que haviam se separado há quase dez anos, um dos cônjuges tirava dinheiro sem que o outro soubesse. E desviou tanto dinheiro que criou uma outra empresa de outro ramo. Quem viabilizava os recursos era o diretor financeiro, que teve que lidar com a energia da corrupção para atender um dos sócios.*

*Uma vez instalada a energia da corrupção na diretoria financeira ficou fácil a criação da quadrilha, que montou inicialmente uma metalúrgica virtual paralela que atendia clientes "por fora" com pedidos, matéria-prima e produtos acabados, tudo desviado.*

*Quando os donos me contrataram, não pensavam especificamente na corrupção, até porque não tinham conhecimento de sua existência na diretoria. Quando se trabalha com consciência é possível mudar a qualidade da freqüência e, conseqüentemente, todas as relações são alteradas.*

*Ao pedirem demissão depois de tantos anos como empregados, os quatro diretores criaram, de imediato, uma economia de cerca de R\$500 mil para a metalúrgica. Apurado o tamanho do rombo, chegou-se a R\$500 mil mensais de economia entre pedidos, matéria-prima e produtos acabados. Meses mais tarde, a sócia teve outra surpresa. Dessa vez, um dos filhos, de 26 anos, estava extorquindo a própria família.*

A experiência demonstra que a energia do dinheiro é muito poderosa. Ela associa pessoas semelhantes ou de mesma freqüência energética. Percebo que: quem rouba, de uma forma ou de outra, acaba sendo roubado.

## O espertinho da "Lei de Gerson"

Faz parte da cultura brasileira o espírito de *tirar vantagem de tudo*. Quando se tira, subtrai-se de alguém. Esse comportamento é contrário à energia do dinheiro, que é feita para multiplicar e não para subtrair riquezas.

*Um respeitável consultor, com 25 anos de experiência em todo o território brasileiro, por algum motivo não gostava de pagar conforme o combinado aos seus colaboradores. Não assinava contratos por escrito, porque na hora de pagar sempre podia alterar a menor do combinado. Assim, ajeitava as coisas de forma que sempre estivesse em vantagem e o outro em desvantagem.*

*Entre as aplicações financeiras, esse consultor escolheu um tomador de dinheiro, que pagava alta remuneração sem avaliar que para maior remuneração do capital está associado maior risco de ganhar ou perder. Resumindo: somente em uma dessas aplicações, perdeu US\$300 mil, aproximadamente R\$600 mil.*

É praticamente certo que quem toma do outro atrairá alguém que fará o mesmo. Não é castigo nem praga. É pura frequência energética que entrará em sintonia com seus semelhantes. Isto é comum na máfia, nas quadrilhas, nos grupos de políticos corruptos, nas empresas, nas famílias e sempre que há um núcleo de corrupção.

Nas empresas, as pessoas falam em agregar valores, em encantar os clientes, em qualidade total, mas, na prática, a realidade mais comum ainda é a dos *espertinhos* em todos os níveis.

Com os meios de comunicação atuando na velocidade do clique, a Internet tornando as ações cada vez mais transparentes, é mais lucrativo, tanto no curto e, principalmente, no médio e longo prazos, aprender de fato a agregar valores em todas as relações humanas, sejam comerciais, afetivas ou familiares. O resultado é a multiplicação, a abundância, não só material, mas de bem-estar e felicidade. *O lucro e a sustentabilidade ao longo do tempo somente são possíveis se aplicarmos as relações ganha-ganha de fato, em todas as relações humanas.*

## O desconfiado com o dinheiro

Algumas pessoas atuam automaticamente sob a emoção do *medo* e se paralisam, sem se permitirem agir. Muitas vezes essas pessoas criaram uma defesa porque foram vítimas de *espertinhos* ou corruptos e golpistas. Bloquearam-se, então,

energeticamente, acreditando que nas relações que envolvem dinheiro só existem aproveitadores.

Como dinheiro é uma energia, a pessoa que tem essa crença acaba atraindo somente tipos como este, por co-dependência. Assim, reforça cada vez mais o medo e fica cada vez mais paralisada. Conseqüentemente, essa atitude impede o fluir da energia do dinheiro para a abundância.

*Uma brasileira de 30 anos, profissional de Educação Física, trabalhou alguns anos como governanta em Londres na casa de um rico empresário inglês. Esse empresário era separado da esposa, tinha dois filhos dependentes de drogas e aparentemente não era feliz. Pelo que viveu nessa mansão, essa brasileira associou que muito dinheiro trazia desgraça.*

*Buscando a felicidade pessoal, ao voltar para o Brasil com uma boa economia em libras esterlinas, além dos imóveis que recebeu de herança do pai, ela resolveu trabalhar em tempo integral exclusivamente como voluntária. Não queria mais receber dinheiro por seu trabalho. Porém, determinou que, para ser feliz, queria atuar em meio ambiente com programas auto-sustentáveis. Nessa oportunidade, eu a convidei para tomar contato com a energia do dinheiro, o que lhe seria de grande utilidade prática. Ela foi gentil, agradeceu, mas afirmou categoricamente que tudo que fosse relacionado a dinheiro ela não acreditava que pudesse lhe interessar. Por isso ia trabalhar como voluntária.*

*Depois de um criterioso processo de entrevistas e seleção, foi aceita numa ONG internacional, onde constatou alguns fatos que a fizeram repensar suas posições. Para sua surpresa, no processo de seleção perguntaram a ela: "Quanto tempo você pretende trabalhar como voluntária?" No próprio processo de seleção há a preocupação por parte da organização em criar condições de remuneração para o colaborador. Ela foi então provocada a repensar sua estratégia de voluntária para sempre e determinou, a si mesma e à ONG, que seria, no máximo, de um ano.*

*Mudou de cidade e de estado e começou o trabalho voluntário, recebendo gratuitamente moradia e alimentação. Poucos meses depois teve outra surpresa, quando descobriu que o representante da ONG, na realidade, contratou-a para executar serviços não-remunerados para ele, e não para a instituição. Tomou então a iniciativa de entrar em contato comigo para aprender a lidar com as Leis do Dinheiro, porque percebeu, na prática, que não era fugindo desta energia que iria evitar problemas. Ela teve que passar por uma experiência desgastante para compreender que precisava saber lidar com a energia do dinheiro.*

A seguir, um quadro-resumo com os principais ESTILOS de lidar com o dinheiro, a emoção básica que move inconscientemente (raiva, medo), a direção da energia (dentro ou fora) e a orientação no tempo (passado, presente, futuro).

## ESTILOS DE LIDAR COM O DINHEIRO E AS EMOÇÕES

### Direção de energia e orientação no tempo

Estilos	Emoção	Direção da Energia	Orientação no Tempo
1. GASTADOR	Raiva	Out (para fora)	no PRESENTE
2. ENTESOURADOR	Medo	Out (para fora)	para o FUTURO
3. ESCRAVO	Medo	In (para dentro)	do PASSADO
4. DESLIGADO	Raiva	Off (desconectado)	no PASSADO
5. TEM RAIVA de quem tem dinheiro	Raiva	In (para bloqueio)	no PRESENTE
6. CONFCISO entre amor e dinheiro	Medo	Curto-circuito (choques)	no PRESENTE
7. EDUCADO e FINANCIAMENTO	Raiva e Medo	In e Out (fluxo)	PASSADO+ PRESENTE + FUTURO

### TESTE PARA IDENTIFICAR SEU ESTILO NO TRATO COM DINHEIRO

A seguir são apresentadas 10 situações comuns, e para cada uma delas, seis diferentes comportamentos ou atitudes possíveis. Identifique qual das atitudes você tomaria se estivesse na situação. E depois é só conferir os resultados.

1. *Você recebe uma grana extra como bônus, gratificação, prêmio ou 13º salário, por exemplo. Então, você:*
  - a. Guarda tudo para o futuro, porque pode precisar numa emergência.
  - b. Antes de receber, já gastou, então é só pagar dívidas.
  - c. Conta com este dinheiro extra para poupar.
  - d. Nem lembrava que tinha este dinheiro extra.
  - e. Fica chateado(a) porque é muito menos do que você precisa.

f. Sabe que, se alguém que você ama descobrir, já vai pedir emprestado. E você não sabe dizer não nessas horas.

g. Coloca esse extra nas receitas do seu orçamento mensal e planeja o que comprar, reservando parte para aplicações.

2. *Você está chegando em casa depois de uma viagem, falta tudo em casa, e você vai às compras de supermercado. Então você:*

a. Pensa bem e decide comprar o que falta depois.

b. Vai ao supermercado sem qualquer lista e faz a festa.

c. Faz a lista de compras e olha os preços de cada produto, comprando sempre o mais barato.

d. Pede para alguém ir ao supermercado comprar o que falta, mas nem sabe bem o que quer.

e. Fica nervoso(a) porque não tem nada em casa e portanto tem que ir às compras, mas o dinheiro nunca dá.

f. Compra tudo de que precisa e sabe que tendo ou não dinheiro, não pode deixar de comprar as "coisinhas" de quem você ama.

g. Está feliz por voltar para casa, faz a lista de tudo o que quer comprar e curte a ida ao supermercado.

3. *Você está em período de festas de fim de ano e, tanto no trabalho quanto na família, há listas de amigos secretos. Então você:*

a. Avisa que não gosta de entrar em lista de amigo secreto.

b. Entra em todas as listas, gosta das trocas de presentes, da alegria.

c. Fica sem jeito de não entrar na lista e compra qualquer coisa baratinha.

d. Esquece até o nome do amigo secreto e nem se lembra de comprar o presente.

e. Acha uma bobagem e uma chateação esse negócio de "amigo secreto".

f. Ao escolher o presente se enrola todo, não sabe o que escolher, se compra algo mais barato ou se vai ficar chato.

g. Curte os bilhetinhos de amigo secreto, estuda o tipo do "secreto" e escolhe um presente que vai agradar a ele, sem sair do próprio orçamento.

4. *Depois de um ano de trabalho, você programa suas férias anuais de 30 dias. Então você:*

a. Prefere vender as férias para a empresa e guarda o dinheiro para o futuro.

- b. Já escolheu um roteiro e, por conta das férias, já comprou roupas, e não vê a hora de curtir tudo...
- c. Escolhe economizar o máximo, procurando se descansar sem gastar.
- d. Nem sabe o que fazer nas férias, onde e com quem viajar.
- e. Fica irritado(a) porque o dinheiro das férias não dá para aquele roteiro escolhido.
- f. Gostaria de passar umas férias de verdade, diferentes. Mas vai ter que viajar de novo para o lugar de sempre, com a companhia de sempre, que não é a que você gostaria.
- g. Planejou as férias com meses de antecedência; agora é só desfrutar de cada dia com alegria, pois o orçamento garante.

5. *Você está com um grupo de amigos em um restaurante. No final, quando o garçom apresenta a conta, você:*

- a. Dá a desculpa de que esqueceu a carteira, ou que está sem dinheiro.
- b. Paga a conta de todos com o cartão de crédito.
- c. Confere a conta e divide certinho até os centavos para cada um dos participantes.
- d. Paga sem olhar direito e esquece de pegar o troco de volta.
- e. Fica aborrecido com o valor da conta, muito maior do que você esperava.
- f. Sabendo que um dos amigos está com dificuldades, sente que deveria pagar a conta dele. Mas se o fizer, talvez fique melhor arcar com toda a despesa para não ficar constrangido.
- g. Gosta da companhia dos amigos e paga com prazer sua parte, sem problemas.

6. *Mensalmente, no "dia do pagamento", que deveria se chamar "dia do recebimento", qual é a sua sensação?*

- a. Primeiro, você separa uma parte para o futuro; depois, divide para os gastos do mês.
- b. Quando chega o dinheiro, já gastou grande parte, a maior parte é para pagar dívidas.
- c. Fica anotando tudo o que gasta, sem esquecer as menores coisas, até as balas.
- d. Nem sabe direito quanto recebe, porque não trabalha por dinheiro.
- e. É o dia do mau humor porque sente que recebe menos do que merece.
- f. Precisa pagar logo as dívidas, porque, se sobrar algum, sabe que já vão pedir emprestado.

g. É um dia importante, porque permite pagar as dívidas, aplicar nos sonhos e deixar a reserva para os próximos 30 dias.

7. *Quando pensa em fazer negócios e pensa nos amigos e parentes, você lembra que:*

- a. Negócio é negócio, amigos à parte.
- b. Conta com os amigos nos negócios, embora tenha amigos que não pagam.
- c. Geralmente os negócios com amigos e parentes viram briga.
- d. Se faz negócio com amigo e parente, depois não sabe cobrar e acaba no prejuízo.
- e. Os amigos e parentes vivem fugindo, nem dá para fazer negócio.
- f. Se fizer negócios com eles, vai levar prejuízo, vão acabar não pagando.
- g. Muito melhor fazer negócios com amigos e parentes do que com inimigos ou desconhecidos.

8. *Quando amigos e parentes pedem dinheiro emprestado a você, qual é sua atitude?*

- a. Falo que não tenho dinheiro, porque sei que não me pagam.
- b. Estou sempre emprestando dinheiro, mas nunca me pagam.
- c. Se empresto, cobro juros. E, se não me pagam, não empresto de novo.
- d. Se tenho no bolso, empresto tudo que tenho e nem anoto.
- e. Não empresto dinheiro, tem muito "folgado" em todo lugar.
- f. Sinto que mesmo não querendo e sabendo que não vão me pagar, tenho que dar o dinheiro, porque senão vira briga.
- g. Empresto somente em condições especiais, sem que abusem de mim. Muitas vezes prefiro dar a emprestar.

9. *Na hora de pagar o cartão de crédito ou cheques pré-datados, relativos a compras/dívidas que você mesmo realizou, qual é seu comportamento?*

- a. Sente-se mal de pagar.
- b. Falta dinheiro, mas paga um pouco e rola a dívida para continuar com o crédito aberto.
- c. Já tinha tudo anotadinho, por isso paga porque tem que pagar.
- d. Nem lembra o dia do pagamento, muito menos sabe se tem como pagar.
- e. Não gosta de pagar, fica muito nervoso(a), porque depois faz falta.

f. Percebe que grande parte da dívida é porque não soube dizer não na hora que lhe pediram dinheiro ou não pensou antes de comprar coisas. E agora, você tem que pagar com dificuldades.

g. Cutiliza cartões e cheques pré-datados a seu favor, como parte do seu orçamento, que são dívidas sem juros.

*10. Você encontra em péssima situação um velho amigo que era muito bem de vida. Qual é seu sentimento?*

a. Fica surpreso(a) com o estado do amigo, mas acha que é problema dele.

b. Fica com dó e oferece apoio financeiro para tirá-lo daquela situação.

c. Olha para o amigo, diz que gostaria de ajudá-lo, mas que dinheiro não tem.

d. Lembra-se que o amigo tinha tanto dinheiro, uma boa vida, e nem percebe que podia dar-lhe uma ajuda.

e. Lá no fundo acha até bom, "bem feito" que esteja passando por aquilo, porque assim sente como é a vida do pobre.

f. Leva o amigo para casa, cuida dele e até lhe dá algum dinheiro para que recomece a vida.

g. Acolhe o amigo, ouve sua história, e se oferece para o que for preciso. Amigo é para estas coisas, também.

### **Gabarito**

Conte quantos pontos você fez em cada uma das letras de (a) a (g):

a. = \_\_\_\_\_;

b. = \_\_\_\_\_;

c. = \_\_\_\_\_;

d. = \_\_\_\_\_;

e. = \_\_\_\_\_;

f. = \_\_\_\_\_;

g. = \_\_\_\_\_.

### **AValiação: CONFIRA SEU ESTILO NO TRATO COM O DINHEIRO**

Some quantos pontos você fez em cada uma das alternativas, classificadas de *a* a *g*. Aquela que apresentou o maior número de pontos é a que indica seu estilo predominante neste momento da sua vida. Confira seu tipo:

- a. *Entesourador ou "pão-duro"*: Você tem medo de ficar sem dinheiro no futuro. Então economiza o máximo que pode no dia a dia. A consequência é que não se permite usufruir da abundância e das coisas boas e belas. E o pior: para você, o futuro nunca chega, porque não tem data. Duas dicas para você: aprenda a descobrir do que você gosta, o que você quer desfrutar da vida e faça uma lista dos seus sonhos, para realizá-los até a data que você mesmo determinar.
- b. *Consumista ou "mão aberta"*: Você vive no presente, sem se preocupar com o futuro. Costuma satisfazer-se na hora, sem se preocupar com o amanhã. A consequência é que complica sua vida na hora de pagar as contas, porque não faz um planejamento do orçamento mensal. Duas dicas para você: o mundo não vai acabar hoje e você pode comprar o que você quiser amanhã, então, deixe para depois o que você não vai utilizar hoje. E perceba que seus maiores impulsos para compra compulsiva ocorrem quando você está triste, chateado ou sozinho. Procure se distrair, conversando com alguém, trazendo à consciência que a compra de qualquer produto não vai resolver sua carência emocional do momento.
- c. *Escravo do dinheiro*: Você transformou o dinheiro, que é uma energia de troca, em seu "senhor" e você, seu escravo. Você sabe o preço de tudo, e só se interessa por coisas e assuntos ligados a dinheiro, como fim. A dica para você é experimentar o dinheiro como meio ou instrumento de troca, para realizar o que você gosta e quer. Assim, você se libertará da escravidão, tornando-se o seu próprio "senhor".
- d. *Desligado do dinheiro*: Você nem sabe direito quanto recebe, nem os preços das coisas. É bem provável que alguém cuide de você tanto quanto cuida de seu dinheiro. Esse desligamento indica que você não assume a própria vida. Uma dica: Para você crescer e amadurecer precisa aterrar, tomar contato com suas emoções. Outra dica: Procure descobrir os preços de tudo que você gosta e consome, é um bom começo.
- e. *Quem tem raiva do dinheiro*: Você deve ter passado muitas dificuldades financeiras na infância, vendo pessoas muito bem de vida. Nessa relação, você não vê possibilidade real de acesso ao dinheiro, daí a sua raiva dos ricos e famosos. Uma dica: Hoje é possível aprender a "fazer dinheiro" com o que você sabe e gosta de fazer, é uma questão de você aprender Educação Financeira.
- f. *Confuso entre amor e dinheiro*: Você confunde a energia do dinheiro com expressão afetiva e amorosa. É compreensível porque ambos, amor e dinheiro, são energias de troca. Perceba que onde falta afeto, dinheiro não compensa, mas gera uma relação de abuso afetivo e co-dependência financeira. Uma dica para

você: Prepare-se para compreender o jogo afetivo e comece a se educar financeiramente.

*g. Educado financeiramente:* Parabéns! Você ainda faz parte de uma minoria da população: reconhece que o dinheiro é uma energia de troca entre pessoas para facilitar a vida e sabe desfrutar da alegria, beleza e das coisas boas do dia-a-dia, sem complicar seu futuro. Você sabe realizar seus sonhos. O mundo está a seu dispor. Boa sorte!

*Teste preparado por:* Glória Maria Garcia Pereira

## PARTE 3

### O segredo da riqueza: as 5 Leis do Dinheiro



#### Capítulo 6

Tudo começa com 1, a riqueza também

Capítulo 7  
A energia do dinheiro e suas 5 leis

Capítulo 8  
Lei da Riqueza ou da Multiplicação (fazer dinheiro)

Capítulo 9  
Lei da Negociação = Comprar (Gastar) + Vender

Capítulo 10  
Lei do Lucro (criando sementes para a sustentabilidade)

Capítulo 11  
Lei dos Sonhos ou das Aplicações Financeiras

Capítulo 12  
Lei do Risco ou dos Investimentos

**CAPÍTULO 6**  
**Tudo começa com 1, a riqueza também**

Às vezes, é bom refletir sobre coisas simples, tão simples quanto o número 1, pois tudo começa com 1. O primeiro dia da criação do mundo, o primeiro passo para começar a andar, o primeiro amor, o primeiro filho, o primeiro trabalho, o primeiro ganho, o primeiro investimento, o primeiro lucro, e assim por diante. Desde que soube a história da origem do jogo de xadrez, passei a levar muito a sério o número 1. Um tabuleiro de xadrez tem 64 casas. Esse jogo é milenar e provavelmente tenha sido criado no Oriente, na época em que as terras eram divididas em reinados e que a riqueza se fazia por conquista de territórios. Quem não fosse da família real era súdito.

A história do xadrez começa como tantas outras.

Era uma vez um rei que vivia muito bem e, como é comum aos reis, gostava de se divertir. Na corte havia artistas pintores, escultores, músicos e muitas festas para animação.

Um belo dia, um dos súditos contou a Sua Majestade que tinha um amigo plebeu que havia inventado um jogo muito divertido e interessante, e que seria uma novidade para o soberano. Logo o rei convidou o tal inventor para mostrar-lhe o

jogo. O inventor, súdito e humilde, nunca havia se aproximado do rei e chegou muito tímido, com seu tabuleiro e as 32 peças esculpidas artesanalmente.

Ao chegar ao palácio, foi recebido diretamente pelo rei com honras, o que o deixou mais tímido ainda. Abriu o tabuleiro e posicionou cada peça: soldados, torres, cavalos, bispos, rei e rainha. O súdito explicou que o objetivo do jogo era a conquista do território do outro rei, mostrou a movimentação de cada peça e ensinou as regras.

O rei ficou admirado e quis logo mostrar sua satisfação ao inventor, perguntando-lhe: "O que você quer do meu reino como prêmio pela criação desse jogo?" Ao que o súdito, com sua timidez, respondeu: "Se vossa majestade quer mesmo me premiar, eu só quero 1 grão de arroz na primeira casa do tabuleiro, dois grãos na segunda, quatro na terceira e assim dobrando a quantidade de grãos de arroz a cada casa, até chegar à última. Depois, é só somar e juntar os grãos de todas as casas."

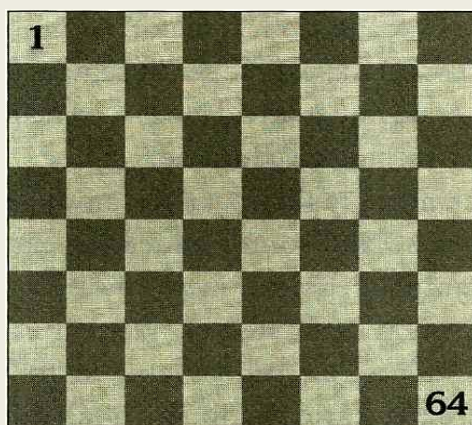
O rei retrucou: "Mas só estes grãozinhos de arroz? Pode escolher o que você quiser." Humildemente o súdito respondeu que era só aquilo mesmo o que queria.

Então, o rei ordenou que fosse providenciado imediatamente o prêmio ao inventor do jogo. Horas depois, um súdito da corte foi comunicar ao rei que não havia grãos suficientes de arroz no palácio para preencher o tabuleiro e que também não havia arroz suficiente em todo seu reino. Comunicou ainda que, se houvesse grãos suficientes, não haveria como transportá-los e, se fosse possível arrumar transporte, não haveria como armazenar todos os grãos.

Depois de fazer os cálculos, os súditos da corte descobriram que a casa 64 correspondia a 9 quintilhões e 223 quatrilhões de grãos de arroz, mais os da casa 63 que eram quatro quintilhões, 611 quatrilhões de arroz, mais os da casa 62, com dois quintilhões, 305 quatrilhões de arroz e assim por diante, somando-se a quantidade de arroz de todas as casas até voltar à primeira, com um grão de arroz.

Neste caso, como ficava a palavra do rei? Foi o próprio cheque-mate.

## A CRIAÇÃO DO JOGO DE XADREZ E O VALOR DO 1



- 1.1
- 2.2
- 3.4
- 4.8
- 5.16
- 6.32
- 7.64
- 8.128
- 9. 256
- 10.512
- 11.1.024
- 12.2.048
- 13. 4.096
- 14.8.192
- 15.16.384
- 16.32.768
- 17.65.536
- 18.131.072
- 19.262.144
- 20.524.288
- 21.1.048.576
- 22.2.097.152
- 23.4.194.304
- 24.8.388.608
- 25.16.777.216
- 26.33.554.432

27.67.108.864  
28.134.217.728  
29.268.435.456  
30.536.870.912  
31.1.073741.824  
32.1.147.483.648  
33.4.294.967.296  
34.8.589.934.592  
35.17.179.869.184  
36.34.359.738.368  
37.68.719.476.736  
38.137.438.953.472  
39.274.877.806.954  
40.549.755.613.908  
41.1.099.511.227.816  
42.2.199.022.455.632  
43.4.398.044.911.264  
44. 8.796.089.822.528  
45. 17.592.179.645.056  
46. 35.184.359.290.112  
47. 70.368.718.580.224  
48. 140.737.427.160.448  
49. 281.474.854.320.896  
50. 562.949.708.641.782  
51. 1.125.899.416.323.565  
52. 2.251.798.832.647.128  
53. 4.503.596.665.294.256  
54. 9.007.193.330.588.512  
55. 18.014.386.661.177.024  
56. 36.028.773.322.344.048  
57. 72.057.546.644.688.096  
58. 144.115.093.289.376.192  
59. 288.230.186.578.752.384  
60. 576.460.373.157.504.768  
61. 1.152.920.746.315.009.536  
62. 2.305.841.492.630.019.072

63. 4.611.682.985.260.038.144

64. 9.223.365.970.520.076.288

## A EDUCAÇÃO A PARTIR DO 1

Aprenda a dar valor à unidade, ao 1. A maioria dos americanos anda com uma nota de 1 dólar na carteira, para se sentir sempre com dinheiro. Com 1 dólar pode-se começar qualquer atividade e, a princípio, sair de qualquer dificuldade. E só uma questão de educação.

De um modo geral, nós, brasileiros, não damos a menor importância para quantias pequenas. Não somos educados para obter grandes resultados a partir da unidade. Este é um dos motivos - não o único - por que muitas pessoas vivem insatisfeitas, não realizam o que querem na vida e ficam simplesmente culpando a falta de dinheiro. Entre os empresários não é diferente. Vários atribuem a falta de sucesso à falta de dinheiro.

Se eu não tenho nada, tenho zero. Qualquer valor que eu multiplique por zero, terei zero como resultado. Porém, se eu conseguir 1, qualquer valor que eu multiplicar por um dará o próprio valor. Então, R\$1,00 de lucro vezes 1.000 unidades de produto é igual a R\$1.000,00. Se eu multiplicar R\$1,00 de lucro por 1 milhão de produtos terei R\$1.000.000,00 (um milhão de reais).

Quem quiser lidar bem com milhões precisa aprender a lidar com a unidade. O motivo de muitos ganhadores de loteria perderem tudo depois de algum tempo e ficarem pobres outra vez é, como já disse, por não saberem lidar com a unidade. E você, o que faria para iniciar um processo de riqueza a partir de R\$1,00 (um real)?

Tenho instigado muitos dos meus clientes com esta pergunta. Vou contar aqui alguns casos reais.

*Uma senhora de 40 anos, operária de indústria eletrônica, respondeu que com R\$1,00 compraria quatro ovos e oito pãezinhos. Faria sanduíches que alimentariam duas pessoas, ela e o marido, por um dia. Disse: "Eu trabalharia de faxineira e ele de pedreiro de forma que, no fim do dia, cada um ganhando R\$40,00, nós dois teríamos R\$80,00, ou seja, multiplicaríamos 1 por 80 em um dia". Isto é o que chamam de abundância. E estariam prontos para trabalhar novamente no dia seguinte.*

Mas preste atenção como os resultados podem ser diferentes quando se coloca, no lugar de uma visão imediatista, uma visão de futuro. A idéia é pensar no 1 realmente como investimento, como o início de um plano milionário.

*Um jovem de 35 anos, vendedor publicitário, levou a sério a minha provocação e, depois de pensar, passou numa loja de R\$0,99. Olhou, procurou e escolheu um massagador diferente, importado de Taiwan, todo colorido. Enquanto visitava as agências de publicidade, parava em todas as academias de ginástica, que normalmente têm lojas, e com aquele único exemplar passou a tirar pedidos, vendendo cada um a R\$5,00.*

*Em uma semana esse jovem tinha arrematado todo o lote daquele tipo de massagador, e descoberto outros produtos para serem vendidos nas lojas de academias. Negociou prazo de pagamento com o dono da loja, entregou os produtos, recebeu e pegou gosto pelo novo negócio, que passou a ser sua segunda atividade, complementando a renda de vendedor publicitário. Pouco tempo depois, esse jovem estava abrindo sua própria importadora.*

Se não fosse a provocação do 1, talvez ele não tivesse descoberto outras habilidades de negócios, que são divertidas e trazem retorno financeiro.

*Uma empresária, depois de treinar-se com esta questão do 1, colocou a si mesma o desafio de multiplicar a riqueza com valores maiores. Ela montou a seguinte estratégia: venderia 1 imóvel por R\$500 mil e compraria outro, igual ou melhor, pela metade do preço. Então, preparou-se para a façanha e se surpreendeu com o resultado. Em 40 dias esta empresária vendeu o imóvel pelo valor que estabeleceu e negociou o outro apartamento por R\$240 mil, ambos na mesma rua, em um bairro fino de São Paulo. As imobiliárias envolvidas não acreditavam no que viam, porque não era especialmente um momento de procura por imóveis. A empresária, muito feliz, continua multiplicando sua riqueza, com planejamento e a valiosa regra da educação do 1.*

Eu fiz esta mesma provocação a um auditório de 250 profissionais da área de treinamento e recursos humanos. Perguntei o que eles fariam para começar a multiplicação da riqueza a partir de R\$1,00 (um real). Vou transcrever as respostas dos quatro que responderam ao microfone.

A primeira disse que tinha dois filhos, um de seis e outro de quatro anos. Então daria R\$0,50 para cada um.

O segundo disse que compraria um delicioso sorvete.

A terceira disse que doaria para a Igreja o R\$ 1,00, porque aí viria em dobro.

O quarto disse que começaria um império. Aí perguntei como. Ele respondeu que o importante é o primeiro passo. Questionei qual seria a pedra fundamental desse império e ele não tinha a menor idéia prática de como construiria seu sonho a partir de R\$ 1,00 (um real).

Ninguém dessa platéia de profissionais de grandes empresas nacionais e multinacionais que lidam com treinamento de líderes tinha educação financeira para a vida, nem idéias para multiplicar o dinheiro. A primeira *dividiu* entre os filhos; o segundo *gastou tudo*; a terceira *doou tudo* e não apenas a décima parte (o dízimo); e o quarto não tinha condições de *transformar* em ação sua idéia de império, então não fez nada.

Se você se perguntar de vez em quando "o que eu posso fazer com R\$1,00 (um real) para multiplicar dinheiro?" levando a sério, é muito provável que você passe a fomentar idéias que jamais teria. Talvez, pelo menos uma delas se torne realidade. Basta encontrar o seu caminho para a riqueza.

## CAPÍTULO 7

### A energia do dinheiro e suas 5 leis

Partimos do principio de que o dinheiro traz felicidade, que sua vocação natural é a multiplicação e abundância. Portanto, o segredo que vamos revelar servirá para toda a vida. Não basta *ganhar*. Tem que saber *multiplicar*.

É muito comum as pessoas perguntarem: "Como posso ficar rico rapidamente?" Se é essa sua dúvida, sinto desapontar você porque não é essa a finalidade da revelação do segredo da riqueza.

Em primeiro lugar, é importante registrar que *a grande maioria dos ganhadores de dinheiro rápido e fácil, por não estar preparada para lidar coma riqueza, perde suas fortunas em pouco tempo*. Isso é comum entre ganhadores de loterias, astros e estrelas de esportes, música e *show business*, herdeiros de fortunas, especuladores da bolsa de valores e empresários de sucesso rápido.

Robert Kiyosaki, nascido e criado no Havaí, filho de imigrantes, vivendo nos Estados Unidos como educador e investidor, conta o que aconteceu com um

grupo dos mais ricos homens de negócios dos Estados Unidos dos anos 20, após 25 anos de um encontro ocorrido em Chicago em 1923.

*Um morreu, depois de viver os últimos cinco anos de empréstimos (Charles Schwab, presidente da maior siderúrgica independente).*

*Três morreram falidos (Samuel Insull, presidente da maior empresa de energia elétrica; Ivar Kreuger, presidente da International Match Co.; Arthur Cotton, um dos maiores especuladores de ações).*

*Um ficou louco (Howard Hopson, presidente da maior empresa fornecedora de gás).*

*Dois passaram parte da vida na cadeia (Richard Whitney, presidente da Bolsa de Valores de Nova York; Albert Fall, membro do gabinete do Presidente Harding).*

*Dois se suicidaram (Leon Frazier, presidente do Banco Internacional de Compensações Financeiras; Jesse Livermore, especulador de ações).*

Esses homens ganharam muito dinheiro, mas provavelmente por desconhecerem o segredo, além de não usufruírem da vida em sua plenitude, acabaram com a riqueza.

Aqui no Brasil não é diferente. Olhemos para fortunas como a do império Mattarazzo e tantas outras que historicamente são conhecidas como *nobreza falida*, além dos casos que a imprensa publica diariamente.

Compreendendo as *Leis do Dinheiro*, que regulam as transações globais, torna-se mais fácil agir neste mundo da *Nova Economia*. São apenas cinco leis e funcionam nesta ordem: "fazer dinheiro" (ao invés de *ganhar*), *negociar*, *lucrar*, *aplicar para os sonhos e investir (para lidar com os riscos)*.

Elas são denominadas *Leis do Dinheiro e da Riqueza*, porque existem e funcionam independentemente de as conhecermos ou não. O fato de conhecê-las permitirá que você utilize toda a energia e poder a seu favor, em sintonia com esse movimento próprio do dinheiro e da riqueza. Desconhecer essas leis nos leva, no mínimo, a esforço e energia desperdiçados.

Existem as *Leis da Natureza* como "a Terra gira em torno do Sol e para completar uma volta leva um ano, decorrendo daí as estações do ano".

Conhecer as implicações dessa lei pode ser o sucesso ou fracasso da agricultura, ou mesmo do aproveitamento maior ou menor de uma viagem de férias. Já imaginou que em dezembro, em pleno verão brasileiro, alguém queira aproveitar as férias ao ar livre e escolha o Canadá para fazer turismo de verão? Naquele país, nessa época do ano, faz tanto frio que a temperatura chega a

menos 35 graus negativos, enquanto Fortaleza, no Ceará, tem temperatura de 40 graus positivos. Veremos a essência de cada uma das 5 *Leis do Dinheiro*:

1ª Lei: Lei da riqueza - "Fazer dinheiro"

Ao invés *de ganhar* (verbo receptivo), *fazer dinheiro* (verbo ativo)

O *pensamento* é o fator causal da riqueza.

Não é o trabalho, no sentido de esforço físico, nem herança ou loteria que geram riqueza, mas o pensamento, como meta ou propósito.

2ª Lei: Lei da negociação

Todos os seres humanos já nascem *negociando* alimento, afeto, segurança. No século XXI, todos precisamos praticar a *negociação*, tanto como *compradores*, quanto como *vendedores*.

O valor do produto ou serviço é uma *livre negociação* entre comprador e vendedor. O valor não está na mercadoria, mas é fruto da negociação.

3ª Lei: Lei do lucro

O *lucro* é como *semente* que brota da negociação. É a garantia *de sustentabilidade*. Onde não há lucro há prejuízo.

No mundo globalizado de trocas intensas, com a circulação em alta velocidade pela Internet, lucro *versus* prejuízo definem vida ou morte de qualquer negócio. Esse mundo nos convida a obter lucro em cada transação, devido à concorrência de preços, porém em grande escala de operações de negociação.

4ª Lei: Lei dos sonhos ou das aplicações financeiras *Aplicar* dinheiro para *uso específico* no futuro, para realizar os sonhos. Quem não tem sonhos não tem motivos para viver. A idéia é começar a aplicar para cada sonho, dando valor à unidade — R\$1,00. E preciso saber que programar a realização dos sonhos não é programar pesadelos nem devanear.

5ª Lei: Lei do risco ou dos investimentos

É preciso aprender a *lidar com o risco e o prazer*, porque a vida é um risco constante.

Isto não significa investir todo o patrimônio, correndo o risco de perdê-lo, mas aprender a investir no que gosta. Para iniciar, não passar de 5 a 10% de cada recebimento financeiro.

Aplicando as 5 *Leis do Dinheiro e da Riqueza*, qualquer pessoa terá suas entradas multiplicadas e sua fortuna ampliada, podendo viver para sua felicidade pessoal, em sintonia com o Universo. Este é o grande fator gerador de *riquezas*.

Vamos tratar da compreensão e da prática de cada uma das cinco leis. Se, em algum momento, você sentir dificuldade para aplicar algumas das leis, não hesite em entrar em contato comigo: [sinergia@sinergianet.com.br](mailto:sinergia@sinergianet.com.br). Você também poderá encontrar testes, artigos e informações sobre cursos e workshops no site [www.sinergianet.com.br](http://www.sinergianet.com.br).

## CAPÍTULO 8

### Lei da riqueza ou da multiplicação (fazer dinheiro)

#### O PENSAMENTO GERA A RIQUEZA MATERIAL E ESPIRITUAL: UMA QUESTÃO DE ATITUDE PESSOAL

Esta é a lei mais importante de todas. As outras quatro leis dependem desta primeira. Sem a *Lei da RIQUEZA*, as outras não servem para nada.

A *Lei da Riqueza* determina que, em todos os casos, *o pensamento* é o fator causal, o fator que gera a riqueza. Portanto, aumentar a fortuna é uma questão de melhorar a qualidade dos seus pensamentos no que se refere a dinheiro, sobre as formas de como obtê-lo e aprimorar os seus próprios pensamentos a respeito de si mesmo.

Diante deste panorama, surgem as questões: Como chegar aos pensamentos? Como modificar e gerar pensamentos de riqueza? Primeiro, precisamos entender como os pensamentos funcionam.

A *mente* é responsável pela *criação dos pensamentos*. O processo do pensamento é a base de todas as emoções, desejos e sensações. É através dessa faculdade que, num instante, os pensamentos podem alcançar algum lugar, reviver uma experiência passada, imaginar uma experiência futura e produzir felicidade ou tristeza. Através da mente, o indivíduo, na sua essência, imagina, sente, pensa e forma idéias.

O *intelecto* é usado para *avaliar os pensamentos*. É a capacidade de entendimento. junto com o entendimento, o intelecto raciocina, discerne, avalia e toma decisões. O intelecto não é físico e por isso não pode ser confundido com o cérebro, que é a central física do sistema nervoso. O *cérebro* funciona como o painel de controle na essência do indivíduo, capacitando-o a experimentar e atuar no mundo físico. O intelecto é sutil e espiritual.

A *ação* também tem importância na preparação para a riqueza. Toda ação desempenhada deixa *registros* e *impressões* na essência do indivíduo, nos hábitos, nas tendências, na memória, nos traços de personalidade e nos talentos. A *personalidade* é determinada por esses *registros*.

Cada ação cria uma *impressão* ou reforça uma já existente, e assim formam-se os *hábitos*. Há um arquivo interno contendo a gravação completa de todas as ações e pensamentos, de todas as experiências que você viveu até este momento. Se uma ação é repetida com freqüência, ela torna-se uma impressão profunda. Quanto mais profunda a gravação, mais difícil de apagá-la. É por isso que antigos hábitos dificilmente morrem.

O estudo do pensamento é do âmbito da filosofia e o estudo de como os pensamentos afetam o comportamento é da área da psicologia. Ao tratarmos de dinheiro e riqueza, estamos tratando *de filosofia de vida e de hábitos e comportamentos*.

A falta de dinheiro ou o excessivo apego a ele tem causado vários problemas pessoais e sociais. Os problemas persistem porque as pessoas tratam o dinheiro e a riqueza como um fim. As soluções começam quando se percebe que o *dinheiro é o meio*, o instrumento, e que a finalidade é gerada pelo pensamento.

O *dinheiro é um instrumento para a ação*, assim como a caneta ou o teclado é um instrumento para a escrita. A riqueza é um acúmulo de energia para promover bem-estar, ampliado para si e para os outros, como uma bateria funciona de acumulador de energia para o automóvel, ficando responsável por toda a parte elétrica e por garantir o movimento e luzes do carro.

Muitas vezes nem percebemos, mas atitudes do nosso dia-a-dia demonstram como o pensamento é fundamental para a riqueza. As coisas não funcionam no automático. Os pensamentos precisam ser criados.

Quem é empregado e trabalha pelo salário para pagar as contas e sobreviver, normalmente vive de acordo com esse pensamento e está sempre esperando o próximo salário para pagar as contas que já foram feitas no mês que passou.

Um empresário que trabalhe simplesmente para manter seu negócio funcionando a qualquer custo, desde que não o feche, geralmente obterá esse resultado. Ele vai estar sempre esperando alguma *coisa* milagrosa, política ou financeira surgir, para mudar os resultados.

Por outro lado, as pessoas que sonham, imaginam e desenvolvem um plano para receber dinheiro com o que gostam de fazer, geralmente ganham dinheiro. Na maioria das vezes, não fazem riqueza somente porque não pensaram nisso ou

não sabem como. Então, com a aplicação *das 5 Leis do Dinheiro*, poderão obter os resultados esperados, a partir do pensamento de riqueza.

Já a pessoa que faz o que gosta, mas não recebe dinheiro pelo trabalho realizado é porque não associou a atividade ao pensamento de fazer dinheiro. Precisa então desenvolver uma ação conectada de trabalho e dinheiro.

Os Estados Unidos, país mais rico do planeta, com 250 milhões de habitantes, tinham, no ano 2000, 12% de pobres, o que representa cerca de 31 milhões de pessoas. Há 40 anos, o governo federal americano criou um programa de auxílio à pobreza. Porém a idéia básica estava errada, pois queriam acabar com os pobres suprindo suas necessidades apenas com dinheiro. Faltou a essas pessoas uma educação prática de como *ganhar* seu próprio dinheiro e multiplicá-lo. *O problema da pobreza jamais será resolvido somente com dinheiro. Dinheiro é um meio e não um fim.*

A maioria dos imigrantes italianos, japoneses, alemães e outros que chegaram ao Brasil nas décadas de 1920 e 1930 não possuía dinheiro. Eles tinham apenas *pensamentos* de começar uma nova vida e essa atitude os levou à fortuna.

Vamos conhecer agora exemplos que provam a importância do pensamento para a geração de riqueza.

*Uma rica senhora judia que vive em São Paulo realizando um trabalho voluntário começou a atender várias famílias pobres assistidas pela sinagoga à qual pertence. Percebeu que aquelas famílias estavam dependentes da ajuda, mas que poderiam gerar seus próprios recursos. Mudou então completamente o rumo da assistência. Começou visitando cada família e descobrindo as habilidades naturais das pessoas que pudessem gerar renda: costureiras, marceneiros, cozinheiras, motoristas, entre outras. Ela montou na sinagoga um evento para que cada um apresentasse sua proposta de receber dinheiro com o que sabia fazer. O antigo programa assistencial de famílias pobres virou um bem montado programa de marketing, buscando mercado comprador para aqueles serviços e produtos. As antigas famílias pobres hoje são formadas por pequenos empreendedores, cujos clientes começaram com os freqüentadores daquela sinagoga. Hoje eles estão no mercado utilizando Internet para e-commerce. Foi um grande aprendizado para essa senhora judia, que vibra com seu programa, para as famílias envolvidas e para o rabino. Como conseqüência, todos estão mais ricos, inclusive a sinagoga, que ao invés de financiar pobreza, recebe hoje o dízimo dessas famílias. O pensamento de uma única senhora foi suficiente para modificar o curso da pobreza e transformá-la em riqueza.*

Como exemplo de imigrante que com base em pensamento de riqueza fez enorme fortuna, foi o conde Mattarazzo.

*Ele começou criando porcos para retirar banha, numa época em que não havia geladeira e a banha de porco era usada para conserva, além de servir de alimento. O conde passou a incentivar pecuaristas a criar suínos, para que ele pudesse industrializar o produto principal e enlatar, ampliando o negócio e a riqueza dele e dos fornecedores. Surgiram então os derivados como lingüiças, salsichas e outros. Um pensamento colocado em ação foi levando a outro e formou um império.*

Os sucessores do conde Mattarazzo receberam um patrimônio considerável em imóveis, empresas, obras de arte e outros, mas não tinham educação financeira para multiplicar a riqueza. *Herança não é garantia de riqueza.* Faltou pensamento de realização e os herdeiros perderam praticamente tudo, levando o império à falência.

*Outro imigrante italiano, Martinelli, chegou ao Brasil, sem dinheiro, em 1889, ano da Proclamação da República. Foi empregado de açougue e mascate na zona cafeeira. Sonhou em construir o edifício mais alto do mundo. Foi despachante aduaneiro, banqueiro, armador e dono de 22 navios e de 3 minas de carbono no sul do país. Em 1914, comprou um terreno no centro de São Paulo que era o maior centro econômico da América do Sul. Dez anos depois, começou a construção do primeiro arranha-céu da América do Sul, o Edifício Martinelli, com 25 andares e 105 metros de altura. Em 1929, mudou-se para o último andar desse prédio, que é contemporâneo do Empire State Building, de Nova York.*

Vamos para a área de esportes, cultivando habilidades pessoais que podem fazer fortuna.

*Pelé, o sportista do século XX, nasceu pobre e ganhou dinheiro com seu talento fazendo gols no futebol. Depois de famoso, cursou Administração de Empresas, criou um patrimônio no Brasil e no exterior e sua riqueza não pára de se multiplicar. Não é só por causa do futebol, já que ele desenvolve várias outras atividades - políticas, de comunicação e publicidade - que lhe dão mais dinheiro. Pelé educou-se financeiramente para multiplicar a riqueza.*

Mais recentemente a área de informática, digital e as chamadas empresas.pontocom estão permitindo a multiplicação rápida de riquezas pessoais.

*Jerry Yang, filho de imigrantes, o bilionário do Yahoo, site de busca de informações, empresa extremamente lucrativa, começou com um pensamento de organizar os assuntos e temas disponíveis na universidade para facilitar o acesso para si mesmo e para seus colegas. Colocou a idéia em ação, o negócio provou ser útil, extrapolou a universidade e ganhou o planeta. Quando começou, ele nem imaginava que pudesse fazer tanta fortuna em tão pouco tempo. A fortuna é consequência.*

Esta primeira Lei da Riqueza se aplica tanto a pessoas quanto a organizações, empresas e países. Na maioria das vezes, um pensamento de riqueza surge diante de algum problema de falta ou necessidade extrema de dinheiro.

No fim da Segunda Guerra Mundial, por exemplo, em 1945, o Japão estava totalmente arrasado, com os monumentos de uma cultura milenar destruídos, parte do país com radiação atômica a partir de Hiroshima e Nagasaki. Era o caos sem dinheiro.

Em nome da honra, os japoneses foram conclamados a reconstruir o país. Tinham *o pensamento* comum de reconstruir o País do Sol Nascente. Para isso não mediram esforços. Dedicaram-se de tal forma que o resultado foi á transformação, em menos de cinco décadas, de um país arrasado pela guerra em uma das economias mais ricas do mundo.

Junto com o Japão, as economias de outros países orientais foram estimuladas, formando os Tigres Asiáticos. Este exemplo demonstra que a multiplicação da riqueza não tem limites.

No fim do século XX, por outro *pensamento*, toda a população do Japão passou a acreditar que o ciclo da riqueza tinha chegado ao fim e que dias de escassez viriam. Para se prevenir, os japoneses acumularam uma poupança de 33% do PIB (Produto Interno Bruto) do país esperando desemprego nos piores níveis.

O que passou a acontecer? Mesmo com todo esse dinheiro e riqueza, o país entrou na rota descendente da economia. Havia dinheiro, mas este não circulava e, portanto, não se multiplicava. O governo japonês está gastando milhões de dólares, reeducando o povo para uma nova situação, de riqueza e educação financeira. Entre outras medidas, o governo entregou emyenes o equivalente a US\$ 160 para cada japonês comprar produtos, mas eles não poderiam guardar ou

poupar. Com essa campanha de sensibilização, a situação começa a se reverter e a economia a prosperar.

O Japão é o primeiro país da história econômica que enfrentou problemas econômicos por excesso de liquidez em poder de uma população.

**Dinheiro é meio, instrumento ou energia de multiplicação para se chegar a um fim determinado pelo pensamento.**

No Brasil, na década de 1980, a passagem do fenômeno El Nino alterou a temperatura das correntes de ar e provocou uma inesperada enchente no Rio Itajaí, que atravessa a cidade de Blumenau, no Estado de Santa Catarina. Às margens desse rio havia muitas indústrias de tecelagem e malharia.

Com a enchente, os empresários perderam tudo: matéria-prima (fios e tecidos), produto acabado (tecidos e malhas), além de máquinas e equipamentos, documentos, enfim, perderam praticamente todo o patrimônio. A cidade ficou arrasada, em estado de calamidade pública. O povo chorou, mas, como entre os empresários muitos são descendentes de alemães e italianos, cujos ancestrais tinham experiência de guerra, passaram a se reunir em grupos para encontrar *pensamentos* criativos de reconstrução das fábricas e da cidade.

Depois de muitas discussões, planejaram uma festa para arrecadar fundos para a reconstrução, com base nas tradições alemãs, com música, dança, trajes típicos e muito chope. Era uma festa nos moldes da Oktoberfest da Alemanha.

Como a cidade estava sem dinheiro, os empresários convidaram a população das cidades vizinhas para uma festa de todo um fim-de-semana. Negociaram com os fornecedores de chopes, salsichas e pães para pagarem após a festa. Fizeram tudo sem dinheiro e foi um sucesso. Eles arrecadaram muito mais dinheiro do que imaginavam durante o planejamento.

Reuniram-se e estabeleceram critérios para a reconstrução das fábricas. Como bons alemães, criaram um sistema de roldanas para suspender todas as máquinas e estoques, caso houvesse novas enchentes. Assim, à medida que a água fosse subindo, todas as plataformas iriam sendo levantadas através de roldanas. Nunca mais houve enchentes no Rio Itajaí.

Com o mesmo afinco, saíram para negociar com os fornecedores maiores prazos para pagamentos, e com os clientes mais amigos negociaram pagamentos antecipados. Naquele ano, todos os negócios em Blumenau foram alavancados, desde a construção civil, festas, alimentos, bandas, até fios e tecidos, malharias, chocolates etc.

No final do ano, a mesma comissão *pensou* em realizar uma festa para comemorar os bons resultados, convidando não só a população de Blumenau, mas também das cidades vizinhas. Todos pagaram ingressos, comeram, beberam, dançaram e arrecadaram muito mais dinheiro.

Dessa vez não havia dívida nem enchente. A comissão se reuniu e eles resolveram começar a ampliar aquele negócio de Oktoberfest, que passou a movimentar todos os serviços da cidade: hotelaria, restaurantes, transportes, clubes, farmácias e supermercados.

O resultado foi que a iniciativa virou a segunda maior festa popular brasileira. A Oktoberfest, realizada todos os anos, durante o mês de outubro inteiro, leva para Blumenau e cidades vizinhas cerca de 1,5 milhão de turistas. Esse evento modificou toda a estrutura turística do Estado de Santa Catarina, criando riqueza para todos os envolvidos. Para a grande festa, foram construídos seis pavilhões, que durante os outros 11 meses do ano são usados para feiras de negócios e exposições, gerando mais riqueza.

Esses exemplos ilustram o que se quer dizer com *"o pensamento é o fator causal da riqueza"*. *O pensamento leva à ação* planejada, com objetivos claros de realização.

Na realidade, não precisamos de acidentes ou transtornos como guerras, enchentes e geadas para começarmos a multiplicar a riqueza. Mas precisamos criar condições de desenvolvermos *pensamentos criativos de riqueza* e isso é estimulado por treino e exercícios. Ou seja, *deixar a confortável atitude passiva e receptiva de ganhar dinheiro, quer seja de ganhar salário, ganhar aposentadoria, ganhar herança, ganhar participação nos lucros, ganhar férias* para uma *atitude ativa, direcionada pelo pensamento de "fazer dinheiro"*, bem próprio do mundo globalizado, e que no idioma inglês já é um conceito: "to make money".

## **ATTITUDES QUE FAZEM A DIFERENÇA ENTRE RIQUEZA E POBREZA**

A diferença entre os países pobres e os ricos não é a antigüidade do país. Fica demonstrado pelos casos de países como a Índia e Egito, que têm mais de 2.000 anos de antigüidade e são pobres. Ao contrário, Canadá, Austrália e Nova Zelândia, que há pouco mais de 150 anos eram quase desconhecidos, hoje são, todavia, países desenvolvidos e ricos.

A diferença entre países pobres e ricos também não está nos recursos naturais de que dispõem. O Japão, por exemplo, tem um território muito pequeno e 80% dele é montanhoso, ruim para a agricultura e criação de gado, porém é a segunda potência econômica mundial. Seu território é como uma imensa fábrica

flutuante que recebe matéria-prima de todo o mundo e exporta os produtos transformados, também a todo o mundo, acumulando sua riqueza. Por outro lado, temos uma Suíça sem oceano, que tem uma das maiores frotas náuticas do mundo; não tem cacau, mas tem o melhor chocolate do mundo; em seus poucos quilômetros quadrados, cria ovelhas e cultiva o solo durante apenas quatro meses por ano, já que o resto é inverno, mas tem os produtos lácteos de melhor qualidade de toda a Europa. Como o Japão, a Suíça não tem recursos naturais, mas produz e exporta serviços, com qualidade muito dificilmente superável; é um país pequeno que passa uma imagem de segurança, ordem e trabalho, o que o converteu na caixa forte do mundo. Também não está na inteligência das pessoas a tal diferença, como o demonstram estudantes de países pobres que emigram para os países ricos e conseguem resultados excelentes em sua educação. Os executivos de países ricos que visitam as fábricas brasileiras nos fazem perceber que não há diferença intelectual. Finalmente, não podemos dizer que a raça faz diferença, pois nos países centro-europeus ou nórdicos vemos como os chamados "ociosos" da América Latina (nós!!) ou da África, demonstram ser a força produtiva desses países. O que então faz a diferença? *A ATITUDE das PESSOAS faz a DIFERENÇA.*

### **Dinheiro é cultura!**

A cultura brasileira patriarcal, do "coronelismo", de poucos serem prósperos e a maioria pobre, esperando "ganhar" o que sobra dos ricos, está em sua fase terminal. O mundo não funciona mais assim. A formação de um cidadão passa pelo "fazer dinheiro" com suas habilidades, onde estiver, para ocupar um lugar na sociedade e exercer seu papel de escolha como cidadão e consumidor.

### **Exercícios práticos sobre a lei da riqueza**

*1. Sugiro que você procure uma posição confortável, respire fundo várias vezes, pegue uma caneta e, sem se preocupar, comece a anotar todas as idéias que possam vir sobre como você poderia multiplicar sua riqueza pessoal.*

---

---

---

---

---

2. *Escolha uma das idéias, aquela que mais lhe agrada. Detalhe-a um pouco mais e conte para alguém das suas relações, um amigo ou familiar.*

---

---

---

---

---

3. *Deixe que a idéia tome conta de você. Comece a brincar com ela nos próximos dias. Anote o que lhe vier à cabeça, sejam emoções, sentimentos, alegrias ou preocupações.*

---

---

---

---

---

4. *Permita-se imaginar o que modificaria em você e na sua vida, se esta idéia virasse realidade. Anote tudo.*

---

---

---

---

---

5. *Pergunte-se: "O que me impede de tornar esta idéia uma realização?" Liste todos os impedimentos.*

---

---

---

---

---

6. *Agora você começa a ter pensamento que leva à riqueza. Busque uma ou mais soluções para cada impedimento. Por enquanto, você ainda está na fase do pensamento.*

---

---

---

---

---

Quero lembrar a você que Bill Gates, quando teve a idéia de desenvolver um software amigável para microcomputador, este nem existia. Como ele trabalhava para a IBM (International Business Machine), procurou apoio e recursos na empresa, que não lhe deu a menor atenção. Ele não desistiu e chamou os amigos na garagem da sua casa. Foi assim que começou, em 1975, a mais valiosa empresa de todos os tempos, a Microsoft. Demorou 25 anos para o mercado negociá-la na Bolsa de Ações por meio trilhão de dólares, mas, quando começou, esse valor estava apenas no pensamento de uma pessoa.

Pensamento é como semente, e aí é que está a força. Precisa plantar, regar e cuidar para crescer e frutificar.

7. *Liste as soluções possíveis para cada impedimento.*

8. *Converse com você mesmo e vá deixando essa conversa amadurecer. É importante anotar as fases desse processo.*

9. *Programe as ações práticas que você vai começar a desenvolver. Primeiro, faça um plano de ação, escreva, relacione as etapas, os tempos, se há custos, quem vai pagá-los, prazos para realização.*

---

É assim que você começa a desenvolver o *Pensamento para a Riqueza*. O dinheiro será um instrumento dentro da sua criatividade para realizar suas idéias. E, como conseqüência, voltará multiplicado. Boa sorte!

Lembre-se: o *pensamento é como semente*. É preciso plantar *pensamentos de riqueza* para colher *atitudes de riqueza*.

## CAPÍTULO 9

### Lei da negociação = comprar (gastar) + vender

**Todos os seres humanos já nascem compradores e vendedores**

A segunda lei é decorrente da primeira: *fazer* dinheiro é para *negociar*, mas não existem apenas duas leis, e sim cinco. *Negociar* compreende *comprar e vender*.

Portanto, não é *para gastar tudo* o que recebeu. É fundamental compreender a *Lei da Negociação*. A maioria dos problemas financeiros acontece devido ao desconhecimento dessa segunda lei. Somos compradores e vendedores natos. Podemos não exercer uma das duas funções e aí começam os problemas.

Se você pensa que vendedor é uma profissão, está na hora de ressignificar este conceito em sua vida. O mais importante é assumir que cada ser humano é *comprador e vendedor* por natureza, desde o nascimento.

*Comprar e vender* são partes de uma mesma operação, que envolve relação ou troca entre comprador e vendedor. Quem é bom comprador é, naturalmente, bom vendedor e vice-versa. Para vender bem é importantíssimo comprar bem.

A segunda questão está ligada ao *preço* das mercadorias ou serviços. O *preço* está na *negociação* e não no objeto, seja produto ou serviço. Quando você compreender isso, toda sua relação de troca com o mundo vai se alterar.

Percebo que existe uma confusão entre *valor e preço* no cerne da cultura brasileira. E por isso que muitas pessoas, especialmente profissionais liberais, terapeutas e artistas, ficam constrangidos ao colocar preço nos serviços que executam, e envergonhados de cobrar de seus clientes e/ou pacientes.

Se você compreende essa diferença, o fato de você passar a negociar com diferentes clientes serviços semelhantes a *diferentes preços*, por uma questão de *mercado*, não mais levará ao constrangimento, porque ninguém é obrigado a

negociar. Aí, se não interessar, não faça o negócio. E se um serviço ou produto de maior valor, naquela situação específica, for interessante se negociado a um *preço menor*, sendo bom para as duas partes, ambos ficam satisfeitos. É o que chamamos de *negociação ganha-ganha*.

Muitos *serviços não têm valor*, como, por exemplo, salvar a vida de alguém, ou promover momentos de alegria e felicidade a alguém. Mas, geralmente, *têm um preço* que alguém está pagando, não necessariamente quem esteja usufruindo ou promovendo.

Não acredite nos preços das coisas ou serviços - mesmo que tentem convencer você com planilhas de custos - pois são todos arbitrários. Se apenas uma das variáveis de qualquer planilha de custos for alterada, todo o custo muda de valor. Vejamos alguns exemplos.

Se você vai à feira comprar frutas, costuma encontrar no mesmo espaço e ao mesmo tempo bananas, por exemplo, com preços diferentes. Se negociar descontos, terá outros tantos preços. O mesmo é válido para restaurantes, lojas de shoppings, consultas médicas ou internações hospitalares.

O computador teve seu custo reduzido em 10 mil vezes durante os últimos 20 anos. Recentemente, via Internet, escolhi determinada marca e modelo de um notebook e encontrei preços que variavam quase 50% para o mesmo produto.

Uma linha de telefone na cidade de São Paulo teve seu custo reduzido em 50 vezes nos últimos três anos, passando de R\$5.000,00 para R\$100,00.

Já vi *negociação* de um carro zero quilômetro na concessionária por R\$11 mil, quando seu valor de tabela era R\$21 mil. E todos saíram ganhando, o vendedor e o comprador.

Muitos sites estão abertos para receber preços propostos pelos compradores. Os sites de leilão se multiplicam.

Talvez seja hora de você questionar se está exercendo seu poder de consumidor.

Isto é atualizar-se para negociação.

Compradores potenciais de determinada marca de automóvel, por exemplo, comunicam-se via Internet e propõem ao fabricante uma venda conjunta de dezenas ou centenas de automóveis, com descontos inimagináveis a um consumidor isolado. Todos saem ganhando, compradores e fabricante.

*O portal Friceline experimentou a negociação via Internet, privilegiando os baixos preços por volume, em detrimento das marcas dos produtos. Ou seja, o*

*Portal juntava vários compradores potenciais de milhares de unidades que receberiam, ao menor preço, produtos independentemente de suas marcas. Marca é valor. O portal não conseguiu sucesso, porque não contava que empresas como Procter & Gamble, Nestlé, entre outras, não estariam dispostas a baixar de tal forma seus preços, igualando-os a produtos sem marcas, pois associaram valores às marcas durante anos, fizeram investimentos em comunicação e publicidade, que teve um preço.*

A Lei da Negociação é sempre uma *relação ganha-ganha*, e não ganha-perde para qualquer dos lados, comprador-vendedor. Tanto pessoas quanto empresas estão literalmente aprendendo com as oportunidades estimulantes que os meios de comunicação e a Internet estão permitindo.

A Volkswagen brasileira, para fazer frente à concorrência, revolucionou seu sistema de *negociação*, implantando um esquema de compras em que com apenas um clique o comprador (funcionário da VW) envia uma mensagem eletrônica para centenas de fornecedores. Se antes havia apenas três ofertas, esse sistema permite ofertas simultâneas de centenas de fornecedores para cada peça. Calcula-se que só essa modificação represente uma economia de R\$300 milhões por ano.

E você? Está se revolucionando em termos de compras? Está se utilizando das informações sobre preços, condições e alternativas de fornecedores? É fundamental que se atualize e experimente, para encontrar um novo prazer pela própria descoberta. Isto é ampliar os horizontes.

Muitas vezes saio procurando algo de que preciso e no meio do processo descubro que, na realidade, não precisava daquele produto ou serviço, porque descobri outras ofertas que nem sabia que existiam e que me atendem melhor e, na maioria das vezes, custam menos.

O outro lado da mesma lei traz a questão do *vendedor*. Todos os seres humanos, além de compradores, são também vendedores desde o nascimento.

Mais ou menos quatro horas depois do nascimento, a criança chora querendo alimento. Será sua primeira mamada e também sua primeira relação formal de troca com esta vida fora do ventre da mãe. Ela aprende que chorou, mamou. Daí vem a expressão popular "quem não chora não mama".

Em sentido energético, a criança comprou o alimento de que precisava e vendeu paz, tranqüilidade e sossego, tanto para a mãe, quanto para a maternidade. O choro é a primeira *moeda de troca* entre seres humanos. Vem daí, também, a expressão um *chorinho* para conseguir descontos.

Vender é tão natural no ser humano quanto comprar. As crianças de qualquer classe socioeconômica são, em sua maioria, exímias negociadoras. Vendem figurinhas, brinquedos, pulseirinhas, pipas, cadernos e coisas que os adultos se divertem quando descobrem. E fazem isso com muito prazer e não por obrigação. Vender faz parte de um jogo não só entre crianças, mas entre as pessoas.

Como você já foi criança, já deve ter realizado suas vendas com prazer. Imagine que esta *Lei da Negociação* é um convite ao resgate desse velho hábito, de uma forma completamente nova, atualizada, adulta e, antes de tudo, prazerosa.

Lembre-se: tudo que *tem que ser prazer* já deixou de ser. O prazer é absolutamente espontâneo, natural e gostoso.

*O prazer de vender não tem limites.* Se você tem crianças em casa ou tem contato direto com elas, preste atenção. Quando uma criança *quer* alguma coisa, ela geralmente consegue, usando as mais variadas formas. Pode pedir, chorar, prometer, insistir, cansar o outro, trocar uma coisa por outra ou negociar. Ela vai naturalmente experimentando o que funciona até conseguir. Isto é "se vender". Preste atenção no prazer da criança quando consegue o que quer, principalmente se a negociação foi difícil.

Na maioria das vezes, o *processo de se conseguir algo é mais importante do que o próprio objeto ou serviço.* Isto é verdade tanto para as crianças, quanto para os adultos. Por isso, é comum uma criança não dar muita importância para algo que já conseguiu. Ela vai se dedicar ao desafio de um outro prazer.

Quantas vezes as pessoas querem tanto um carro, por exemplo, e ao conseguirem até esquecem, depois de algum tempo, o motivo que as levou a desejá-lo. Tenho visto a mesma coisa com imóveis. Não interessa o objeto. O que interessa é a relação de *negociação*.

Assim, se você quer muito ficar *rico*, sem se preparar, poderá descobrir que não é a quantidade de dinheiro ou riqueza que lhe dará prazer, mas a sua relação de negociação com o que a riqueza representa no seu imaginário.

*Riqueza* é algo muito particular, completamente diferente para cada pessoa. É comum marido e mulher, casados e vivendo juntos há anos, ficarem surpresos com estas diferenças de imaginário. *Riqueza*, tanto no sentido de *filosofia de vida* quanto no sentido *comportamental*, é pura imaginação.

Pelo mesmo motivo do imaginário, grande parte dos brasileiros *não quer ficar rico*, por várias razões. Alguns sentem que se forem ricos serão considerados corruptos, imorais. Outros acham que se forem ricos não irão para o céu ou

Éden. Uns pensam que se ficarem ricos vão perder os amigos e outros julgam que, de alguma forma, não sabem negociar com a riqueza.

Com o resgate do poder natural do processo de negociação, a *conquista* é um belo exercício de vender e comprar. Numa conquista amorosa entre um casal de namorados, para a relação evoluir e tornar-se agradável para as duas partes, um propõe as coisas de forma encantadora para que o outro aceite. Os dois concedem sem perder o prazer, senão acaba o interesse, e aí acaba o namoro, a relação de negociação. Um namoro saudável é aquele em que as duas partes propõem, colocam desafios uma para a outra e provocam-se mutuamente.

Enquanto a relação está *prazerosa*, a negociação vai mudando de rumo até tornar-se um compromisso maior. Começa então outra fase de negociação, a partir do compromisso.

A conquista de clientes, em qualquer área de atividade ou negócio, tem por princípio o mesmo sentimento da conquista amorosa, tanto que daí nasceu a expressão "*encantar o cliente*". Na relação com o cliente, depois da conquista começa uma nova fase de *negociação prazerosa* para ambas as partes. Se isso não ocorre, o cliente vai embora, encantado por outro fornecedor, seu concorrente, que talvez você nem saiba que exista.

Vendedor <----- *negociação* -> Comprador

Comprador <— *negociação* —> Vendedor

**Todo ser humano é comprador e vendedor.**

Negociar é um ato de prazer tão natural, que muitas pessoas, quando estão tristes, solitárias ou brigam com seus entes queridos, inconscientemente *vão às compras*. Em geral, nessas horas, compram coisas das quais nem precisam e muitas vezes nem vão usar. Denominamos esses de *compradores compulsivos*. São pessoas que estão procurando o *processo de negociação afetiva* e o substituem por compras, muitas vezes criando problemas financeiros.

A questão afetiva não será resolvida com a compra de produtos ou serviços. Essa atitude apenas distraiu o comprador compulsivo por pouco tempo, durante o período em que duraram as compras. Depois, muitos vão encarar problemas de como pagar os produtos, de perda de crédito, além de não ter encontrado o que buscavam, que é o prazer afetivo. É comum ficarem arrependidos e até sentirem-se culpados pelas *compras compulsivas*.

No Canadá, mais precisamente em Toronto, que é a cidade número 1 do planeta em qualidade de vida, as pessoas, de todas as classes sociais, têm o hábito de negociar tudo nos fins de semana, em clima de lazer, no que eles chamam de *Street Sale* ou *Venda de Rua*. As coisas mais curiosas ou de utilidade podem ser encontradas na frente das casas, como móveis, colchões, utensílios de cozinha, obras de arte, roupas usadas, enfim, não há restrições. Quem vai passando na rua pára, olha, conversa e, se ficar interessado por algo, compra, ou aproveita a visita e a conversa.

É muito comum todos os vizinhos de uma mesma quadra anunciarem em conjunto para atrair mais público. Os anúncios são feitos nos postes, em placas, na Internet. Todas as pessoas da residência e da vizinhança são vendedores e há trocas de um objeto por outro. É um belo e muito divertido exercício, uma mistura de lazer e de bota-fora de objetos que não se usam mais, que ajuda a desenvolver a negociação e recebimento de dinheiro.

## ETAPAS DE CIMA NEGOCIAÇÃO GANHA-GANHA-GANHA

Quanto mais natural acontecer a negociação, mais agradável será para as partes envolvidas. Qualquer negociação passa por quatro etapas.

A primeira etapa é o *contato inicial*, que se estabelece através de um processo de comunicação entre o vendedor e potenciais compradores. Pode ser através de um olhar, um gesto, uma fala, um anúncio, um clique. Bons vendedores desenvolvem a percepção e sensibilidade para estabelecer contatos iniciais de forma fluida e natural.

A segunda etapa é a *identificação de compradores potenciais*. Deve-se considerar que nenhum objeto, serviço ou pessoa agrada a todos. Por isso, o bom vendedor aprende a identificar quem é o potencial comprador para determinado objeto ou serviço, ou o inverso, pois sabendo que um grupo de pessoas precisa de tal coisa, o vendedor providencia e oferece.

Um erro comum que se vê é o *vendedor chato*, aquele que não identifica o potencial e fica insistindo para o outro comprar. Pior é aquele que se torna vítima, implorando para que o outro compre. Mas não é disso de que falamos, e sim de uma habilidade prazerosa de troca energética entre pessoas que, como resultado, gera satisfação para as duas partes, com a troca de uma mercadoria ou serviço de um lado e dinheiro de outro. Como vendedor, faça perguntas para que o comprador se coloque. Nessa fase você está sondando e quanto mais souber desse cliente, mais fácil e mais natural vão ficar as fases seguintes.

A terceira etapa é a *apresentação* do produto ou serviço para o cliente potencial. Por isso, o mesmo produto deve ser apresentado de diferentes formas, variando de acordo com cada cliente. Os clientes são muito diferentes, assim como os motivos pelos quais eles compram. Aproveite para treinar essa percepção e respectiva habilidade de comunicação. Estimule o cliente a se interessar pelo seu produto.

Se ele disser que não usa o produto, sugira que dê de presente para alguém de quem ele goste. Enfim, estabeleça uma relação criativa e harmoniosa. Tente agregar ao seu produto um valor que seja importante para o cliente, pois assim ele passará a significar mais. E o cliente voltará, no mínimo, pela sua simpatia e comunicação.

Procure sentir-se à vontade, como as crianças fazem, como se estivesse brincando. Mentiras não ajudam em nada e só atrapalham. Se o cliente descobrir sua mentira, ele se sentirá traído, e confiança traída é muito difícil de ser restabelecida.

Antes de iniciar o processo de venda, tenha clareza do preço de custo, dos impostos, da taxa de frete e só então estabeleça o preço de venda, com uma margem de negociação, e sem esquecer de calcular um percentual de lucro, que é a sua remuneração. Cuidado para não oferecer descontos não promocionais sem que o cliente peça.

*O fechamento do negócio* é a quarta e última etapa da negociação. Essa fase envolve necessariamente a posição do cliente em relação à decisão da compra, à entrega da mercadoria e serviço, às garantias envolvidas, ao preço e às condições de pagamento. Essa etapa é concluída *somente se preço e pagamento ficarem negociados*, acertados e concluídos.

Não *empurre*, não *enrole* e não *esconda* tentando ser o "espertinho da Lei de Gerson", porque, mesmo depois da compra, se seu cliente descobrir, vai sentir-se traído. Lembre-se que estamos tratando de uma mesma operação de duas faces, com comprador X vendedor. Por isso, quando você estiver na posição de comprador, exercerá seus direitos.

*Negociar é uma arte* que precisa ser desenvolvida. É muito bom e dá grande prazer sentir que se fez uma boa compra. Preocupe-se em agregar valor à operação do negócio. Sinta que seu cliente saiu satisfeito e que você também ficou satisfeito.

Se você foro vendedor, é muito importante que também fique satisfeito com a negociação. Por isso, prepare-se internamente antes da venda para ficar à vontade consigo mesmo quanto a preços e descontos. Prometa somente o que

você pode cumprir e aprenda a dizer não. E melhor não realizar um negócio do que você fazer uma negociação com a qual não se sinta bem. Um negócio só é bom quando foi, de fato, bom para os dois lados.

Muitos clientes chegam, perguntam o preço e já fecham o negócio. Fique atento, perceba quando está ocorrendo esse caso e feche prontamente.

Após cada negócio, pare e analise a questão da comunicação entre as duas partes. Quem nunca se propôs a vender pode descobrir um talento importante para a vida. Quem já é bom, pode ficar excelente. E quem já é excelente pode aumentar o nível de prazer, descobrindo pequenas situações que fazem grandes diferenças na *negociação*.

Tenho trabalhado, na prática, com equipes experientes de vendedores, que fazem descobertas incríveis com resultados financeiros que já chegaram até a 300% sobre o faturamento imediato, em 30 dias, além da satisfação e prazer pessoal que são ampliados.

### **EXERCÍCIOS práticos sobre a LEI da NEGOCIAÇÃO - Comprador**

Sugiro que você procure uma posição confortável, em um lugar agradável, respire fundo várias vezes, mexa o pescoço, os braços, abra o peito, espreguice, alongue a coluna, sinta-se relaxado e respire mais profundamente. Pegue uma caneta e anote para você mesmo as respostas às seguintes perguntas.

1. Como *estou negociando na minha vida familiar e afetiva, com familiares (cônjuge, filhos, pais, namorado)?*

---

---

---

---

2. Como *estou negociando nas minhas relações de trabalho (sócios, colegas, chefes e subordinados, clientes)?*

---

---

---

---

3. *Refleta sobre sua última compra mais importante, pode ter sido um serviço (viagem, consulta, curso, cirurgia, terapia etc.) ou produto (carro, imóvel, objeto*

*de arte, roupa ou acessório de moda etc.). O que foi? Onde foi? Quando aconteceu?*

*4. Como você se comportou como comprador, na relação ganha-ganha? Você exerceu com consciência seu poder de consumidor?*

*5. O que você sente que ganhou nessa operação? E o que você descobriu com essa reflexão?*

*6. Se você fosse realizar esse negócio, agora, depois dessa reflexão, o que você faria diferente, como comprador, na relação ganha-ganha?*

Boa sorte! É assim que se desenvolve a arte da negociação!

### **Exercícios práticos sobre a lei da negociação - vendedor**

*1. Como exercício, programe uma "operação de venda". Escolha um objeto qualquer da sua casa ou, se for o caso, compre algo que não passe de R\$5,00. Estude seu lucro e prepare-se com as quatro etapas de venda, procurando divertir-se, procurando prazer. Resgate seu prazer infantil de negociar e mãos à obra. Após a experiência, volte, respire fundo e anote.*

2. *Como você se sentiu realizando o negócio?*

---

---

---

---

---

3. *Como seu cliente se sentiu negociando com você?*

---

---

---

---

---

4. *Qual foi o lucro da operação? Ou deu prejuízo?*

---

---

---

---

---

5. *Quais foram as suas facilidades durante a negociação?*

---

---

---

---

---

6. *Quais as suas dificuldades durante a negociação?*

---

---

---

---

---

7. *Como você identificou os clientes potenciais?*

---

---

---

---

---

8. *Como foi o fechamento do negócio? Na maioria das vezes, esta é a fase mais delicada.*

---

---

---

---

---

9. *O que você faria diferente para desenvolver sua arte de negociador-vendedor?*

---

---

---

---

---

Cientistas, profissionais liberais e artistas, de um modo geral, costumam ter dificuldades de negociação. Na minha experiência, descobri que essa dificuldade é puro preconceito, fruto de uma idéia preconcebida.

Quando essas pessoas compreendem que *negociar é uma arte*, que pode e deve ser desenvolvida no estilo de cada um, respeitando-se personalidade e princípios, é comum mudarem totalmente suas relações comerciais. Elas passam a sentir grande prazer na comercialização. Se este for o seu caso, experimente.

## CAPÍTULO 10

### Lei do lucro (criando sementes **para** a sustentabilidade)

**É CONDIÇÃO PARA INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA PESSOAL E SUSTENTABILIDADE DOS NEGÓCIOS**

A *Lei do Lucro* é decorrente da *Lei da Negociação*: a vida é uma constante relação de trocas familiares, sociais, com a comunidade. Se não for uma relação

lucrativa está sendo uma relação de prejuízos. No mundo dos negócios, tem que haver *lucro*. Se não houver lucro, haverá *prejuízo*.

Neste mundo globalizado de trocas intensas, a velocidade da circulação está aceleradíssima através da Internet de banda larga, e não pára nunca. Para a maioria dos produtos, o convite é para realizar pequeno lucro em cada transação, devido à concorrência de preços, porém em grande escala de operações de negociação.

É difícil imaginar uma bolha especulativa, anunciada anos antes, das proporções da que estourou em 2000 e representou um prejuízo trilionário aos investidores. O momento de glória da Internet já passou, não se tinha referências de aplicação da nova tecnologia. Mas os ensinamentos ficaram.

Todas as atividades humanas que dão prejuízo tendem a desaparecer. É uma lei natural e energética. E só uma questão de tempo. Esta lei se aplica a qualquer pessoa ou organização, seja instituição de caridade, igreja, empresa ou família. Mesmo as fundações sem fins lucrativos têm que ter lucro. O que as diferencia é a apropriação dos mesmos de acordo com os objetivos da organização: enquanto as que têm fins lucrativos precisam remunerar o capital investido pelos acionistas, as organizações sem fins lucrativos precisam desenvolver sustentabilidade nas suas ações sociais.

*Na Nova Economia, empresas com fins lucrativos estão intensificando a aplicação de uma parte dos lucros destinados à responsabilidade social, através de projetos sociais para a comunidade na qual estão inseridas: desenvolvimento de programas de educação para crianças e adolescentes, inclusão de deficientes físicos, projetos de recuperação ambiental e mesmo projetos culturais. O site [www.ethos.org.br](http://www.ethos.org.br), mostra centenas de empresas de todo o Brasil já engajadas nesse novo espírito do capitalismo moderno.*

Por mais óbvio que possa parecer, muitos empresários vão à falência porque não praticam a *Lei do Lucro*. Muitos *pensam* que através do giro do negócio, podem rolar as dívidas e algo milagroso vai acontecer para tirá-los do prejuízo. E melhor "cair na real" e conscientizar-se de que *quem faz lucro ou prejuízo é você*. Isto se aplica a todas as áreas da vida. Ninguém é culpado, nem o governo, nem o país, nem o mercado, nem o patrão e nem a nova economia.

Na realidade, nenhum ser humano está pronto para desfrutar de todas as possibilidades da *Lei do Lucro* na velocidade do clique ou da luz. A velocidade

das informações e a net (rede) permitem relações lucrativas que estão apenas começando.

A grande diferença de antes é que toda a circulação era física, inclusive a movimentação de documentos e de valores. Hoje, a circulação do dinheiro se faz na velocidade da luz, enquanto impulso eletrônico, assim como as decisões de compra. Muitos produtos físicos estão ganhando versão digital, como o próprio dinheiro e o sistema financeiro, música, filme, livro, jornal, TV e outros meios. Por outro lado, a logística de transporte está em plena revolução para atender essa nova realidade de um mercado sem fronteiras e de circulação acelerada.

Por isso, o *lucro* e o *prejuízo* também estão em circulação acelerada. Antes, um erro demorava para causar impacto financeiro. Hoje, pode levar à falência em horas ou dias por causa da net. O inverso também é verdadeiro, pode levar a lucros jamais imaginados antes. Por exemplo, os leilões de arte estão vivendo esta condição.

Com as informações disponíveis, grande parte dos produtos está virando *commodity*, ou seja, ficam iguais, sem diferenças. O que conta é o preço, uma vez que a *qualidade é intrínseca, é obrigação e não mais diferencial*.

Resumindo, a *Lei do Lucro* ensina que *ou* você aprende a ter lucro pequeno, devido à concorrência de *commodities*, e circula em alta velocidade, *ou* sai na frente sem concorrentes, com inovação para ter maior lucro até o concorrente começar a competir.

É bom lembrar que a mesma net está funcionando para o mercado de arte de forma inversa, ou seja, as obras que antes eram leiloadas junto a um público restrito de colecionadores, *marchands* e especialistas de museus, hoje está aberta a todo e qualquer investidor. Com isso, o mercado foi ampliado. Com a Lei da Oferta e da Procura proporcionando mais demanda pela mesma obra de arte - que é única -, os valores estão chegando a níveis inimagináveis anteriormente e dando muito lucro aos investidores.

Todos os dias surgem novidades que interferem em todos os negócios, quer sejam comerciais, de serviços ou industriais. Portanto, *aprenda afazer cálculos, faça-os e refaça-os, modificando as variáveis*. Circulação é informação aplicada para gerar lucro. Se seu negócio está no negativo, pare, a não ser que esteja na fase de investimentos, pois neste caso existe uma previsão no tempo para dar retorno e lucro ao investidor.

A fase de investidor que comprava idéias de Internet sem lucro já acabou. A tecnologia era tão nova que não se tinha parâmetros para descobrir como *fazer dinheiro* na rede. Tudo acontece tão rápido que os parâmetros já estão definidos.

Investidor de alta tecnologia quer seu retorno do investimento com lucro, se possível em menor tempo que no setor tradicional.

Um grande problema de vários empresários de pequeno e médio porte *é não perceber essa mudança de velocidade* e, ao invés de pararem, continuam colocando dinheiro em negócios que perderam o sentido da forma que eram realizados. Estes só param quando não têm mais dinheiro para colocar. Não é preciso pagar esse preço para aprender a *Lei do Lucro*.

Outra atitude muito comum entre os brasileiros *é não dar valor às coisas que ganham* de presente, seja um pequeno objeto de decoração até imóveis de alto valor. Como não pagaram nada por isso e por não se informarem sobre o valor de mercado, é natural que acabem vendendo abaixo do preço, sem procurar saber qual é o valor, ou dando para alguém, sem dar a mínima importância.

Oitenta e cinco por cento dos herdeiros e 95% dos ganhadores de loterias perdem tudo, porque desconhecem a *Lei do Lucro*, não tratam os bens que recebem como sementes, que precisam germinar e produzir "filhotes".

*Lucro é o fruto da negociação, é como semente.*

*Precisa ser plantado, regado, adubado para germinar.*

*Como o dinheiro é uma energia em circulação constante, onde não há lucro há prejuízo.*

## EXERCÍCIOS PRÁTICOS SOBRE A LEI DO LUCRO

1. *Sugiro que você olhe na sua casa ou nas suas coisas pessoais e, como exercício, escolha um objeto que recebeu de presente e não está mais usando. Imagine se fosse comprar hoje, qual seria o preço. Anote o objeto escolhido e o preço que você imaginou.*

---

---

---

---

2. *Procure descobrir o valor de mercado e faça a depreciação se estiver usado. Muitos dos objetos usados passam a valer 50% do valor de um novo, por exemplo, um CD, um liquidificador, um celular ou uma bijuteria. Anote como*

*você fez para avaliar seu preço hoje, por exemplo, consultou a Internet, foi ao shopping, perguntou a várias pessoas, abriu revistas ou jornais etc.*

---

---

---

---

*3. Calcule qual o preço mínimo de venda para você auferir lucro. Lembre-se que é um exercício consciente e que, antes de tudo, deve ser realizado com alegria, prazer, como experimento. Planeje o preço mínimo de venda e o lucro correspondente.*

*Preço mínimo = R\$. .....,00      Lucro mínimo = R\$. .....,00.*

*4. Permita-se negociar o objeto aplicando a Lei da Negociação, passando pelas quatro etapas de venda. Boa sorte!*

*5. Respire fundo, pegue uma caneta e escreva todos os sentimentos que sentiu desde a escolha do objeto, o estabelecimento do valor, o processo de negociação e os resultados obtidos. Escreva todo o processo para você analisar.*

---

---

---

---

*6. Por último, calcule qual foi seu lucro ou prejuízo no negócio, em relação ao que você planejou.*

*Preço de venda = R\$ .....,00      Lucro ou prejuízo auferido = R\$. .....,00.*

*7. O que você faria de diferente se fosse recomeçar agora esta negociação? O seu cliente voltaria a realizar negócio com você?*

---

---

---

---

Bons lucros e não se esqueça da relação ganha-ganha, entre você e seu cliente.

## CAPÍTULO 11

### Lei dos sonhos ou das aplicações financeiras

GUARDAR DINHEIRO PARA USO ESPECÍFICO NO FUTURO, PARA REALIZAR OS SONHOS  
A *Lei dos Sonhos* é decorrência da *Lei do Lucro* como "*semente*". O princípio é simples: "plantando dá". É preciso separar algumas sementes para gerarem novos frutos. Se a circulação acelerada não pára dia e noite, sete dias por semana, o ano inteiro, em todo o planeta, é natural que se reserve uma parte de cada *dinheiro recebido* para continuar nessa roda circulante, de forma que se continue a negociar e a obter lucros, que se possa realizar as metas pessoais e os sonhos.

Como dinheiro é energia de troca entre seres humanos e não pára de circular, *torna-se necessário cada um estabelecer suas metas de vida para o futuro*. Assim será mais fácil criar sentido para a vida, para a circulação e até motivos de prazer à medida que as metas vão sendo alcançadas. Metas são sempre coisas boas, bons *pensamentos*, para a multiplicação da riqueza pessoal, tanto em termos de autodesenvolvimento espiritual, quanto em termos materiais.

#### QUEM NAO SONHA NAO TEM MOTIVOS PARA VIVER

Para que os sonhos possam ser realizados, é preciso começar a aplicar para o futuro, dando valor à unidade, ao R\$1,00. Programar a realização de sonhos não é programar pesadelos.

É muito comum encontrar pessoas que deixaram de viver as boas oportunidades de cada momento e guardaram dinheiro a vida inteira para usar quando ficassem desempregadas ou em momentos de dificuldade: acidente, doença ou velhice, para pagar hospitais e remédios. A isso eu chamo *pesadelo*.

Nossos *pensamentos* estão ancorados em nosso sistema nervoso, em nossas células. Se alguém tem esses *pensamentos* para o futuro, pode ter certeza de que eles se materializarão e se cumprirão. Quem programa desemprego terá desemprego. Quem programa dificuldade encontra dificuldade. Quem programa velhice doente e cheia de remédios, terá o que programou.

Quem está programando um futuro assim não *tem sonhos* e sim *pesadelos*. Se você se encaixa neste tipo, pare com esses pesadelos. Eles estão muito presentes na população brasileira de todas as faixas sociais; são mais comuns do que você pode imaginar. Tenho encontrado muitas pessoas que há muito não têm mais sonhos.

Dinheiro e riqueza são para realização pessoal presente e futura. Viva a vida separando de cada *recebimento ou entrada da Lei da Riqueza* uma parcela para os *sonhos*. É a chave da multiplicação da riqueza.

O que diferencia um *empreendedor* de um não-empresendedor é exatamente a *Lei do Sonho*. Quem sonha dirige sua energia para realizações. Quem não tem sonhos, guarda dinheiro para o futuro, e além de não usufruir, acaba perdendo de alguma forma, porque energia armazenada sem uso, se descarrega.

*Renato Bernhoeft, consultor de empresas familiares, conta que uma herdeira, sua cliente, reclamou certa vez que o pai, fundador de uma grande empresa, gostava mais do negócio do que da filha, ao que ele respondeu: "É verdade. Você já tinha pensado que para ser seu pai ele contribuiu com apenas 50% e sua mãe com o restante e que, no caso, para o negócio empresarial a contribuição dele foi de 100%? Pare de reclamar e compreenda a realidade."*

É comum fundadores de negócios sonharem para seus filhos aquilo que lhes dá prazer, e querer transferir o seu negócio para a geração seguinte. Este é um dos grandes motivos de as fortunas não se perpetuarem.

*Sonho é absolutamente individual.* Pode ser ou não semelhante ao do pai ou da mãe. *Educar um filho é permitir que ele crie seus próprios sonhos, pois só assim ele será realmente feliz.* Qualquer pessoa com *sonho* e ação no presente realiza riquezas incríveis. Como exemplo, vou contar dois casos extremos.

*Ray Kroc, o fundador do McDonalds, maior rede de fast food do planeta que faz sanduíches com sabor adocicado para agradar ao paladar de crianças e adultos de todas as culturas, sonhou investir em imóveis. Para isso montou uma bela estratégia: criou a Universidade do Hambúrguer e estabeleceu franquias e negócios com franqueadores masters nos cinco continentes. Mas o seu sonho era investir em imóveis. Ele acabou se tornando, em poucas décadas, o maior proprietário individual de imóveis do planeta, a partir da locação de lojas para seus franqueados McDonalds. Hoje, tem mais imóveis do que a quantidade adquirida pela Igreja Católica em dois mil anos. Ray Kroc chegou a possuir 27 mil lojas em 119 países, com faturamento de 38,5 bilhões de dólares anuais, no ano 2000. Um negócio certo durante mais de três décadas, com clientela garantida e excelente retorno do capital em qualquer lugar do mundo. Só a título de aluguel, cada franqueado paga ao McDonalds 20% do faturamento.*

Tenho encontrado famílias com grandes fortunas que não têm mais *sonho* a não ser de consumo rápido, que não traz prazer interior. Seus filhos não são estimulados a descobrir os sonhos pessoais. Famílias bem intencionadas programam deixar a riqueza para seus filhos, porém, por falta de estimulá-los a realizar os sonhos pessoais, estão na realidade produzindo o inverso para o futuro, filhos infelizes, sentindo-se incapazes, com baixa auto-estima, por não sentirem qual é sua própria contribuição pessoal para o mundo.

O ideal é encorajar o filho a criar uma meta pessoal, um *sonho* para começar a realizá-lo no presente. *Sonho* não tem idade e deve fazer parte de nossa vida desde a primeira infância até os 100 anos.

*Outro caso muito simples, é o da faxineira diarista que presta serviços para mim e para várias outras pessoas cobrando R\$50,00 (aproximadamente US\$18 a 20) por dia. Ela pagava aluguel e seu sonho era ter casa própria. Comecei a conversar com ela e a incentivá-la a programar uma ação financeira para tornar seu sonho realidade. Em poucos meses ela comprou o terreno. Quatro meses depois estava pronta a casa de três dormitórios, sala, cozinha, dois banheiros, varanda e quintal. Ela parou de pagar aluguel. Sonho realizado, começou um novo sonho, o de decorar a casa e já concretizou. Neste momento, ela está sonhando trabalhar mais 3 anos como faxineira e aplicando suas finanças para abrir um negócio próprio, ser proprietária de sua própria lojinha.*

Você que está lendo este caso real, acha que ela mudará de condição, de faxineira para comerciante, com casa própria, decorada, e dona de sua própria lojinha?

Não importa como você recebe seu dinheiro, se mediante fluxos regulares conhecidos como salário, pensão, recebimento de aluguéis, ou irregulares, como acontece com as pessoas que têm negócio próprio, artistas, atores, profissionais liberais, vendedores, autônomos em geral e outros.

Também *não importa a quantia que você receba*. Quase todas as pessoas querem adquirir algo cujo valor é maior do que a quantia que recebem regularmente. É importante caracterizar se essa coisa é um gasto compulsivo - que na maioria das vezes nem tem utilidade de fato para o comprador - ou se faz parte de um dos *sonhos* que estão nas metas pessoais, com valores e prazos definidos.

## UMA ESCOLHA FUNDAMENTAL

Para tornar os *sonhos* realidade, você tem três *opções financeiras*.

A primeira opção é usar *recursos próprios*, independentemente da fonte. Pode ser fruto de economias, salários, investimentos, doações ou herança. Neste caso, *o sonho se realiza no presente e é pago à vista*.

A segunda opção é *tomar dinheiro emprestado* para realizar o negócio e pagar juros pelo empréstimo, já comprometendo uma parte das futuras economias, assumindo seu próprio *tempo* em termos de prioridades, decisões e dinheiro. *O sonho se realiza no presente para ser pago no futuro, com juros*.

Como terceira opção, você primeiro define a data para realização do sonho. Então é hora de *capitalização*, multiplicando o dinheiro durante um período, que pode variar de acordo com o programa, de meses a anos, até completar o montante do capital necessário para o negócio que deseja. Quanto ao próprio tempo, o tipo de decisão é invertida, pois *primeiro paga o sonho no presente, para realizá-lo no futuro*.

Você pode estar se perguntando qual das três opções é mais interessante. A minha resposta é que só você pode avaliar esta questão, fazendo as seguintes perguntas:

- Tenho disponibilidade financeira para pagamento à vista? Vale a pena pagar à vista? Sugiro que calcule o retorno do capital aplicado e compare com a taxa de juros, *antes* de se decidir pelo pagamento à vista.
- O crédito pelo qual pagarei juros é um *fator de multiplicação* de riqueza ou *de divisão*? Se sua resposta foi *multiplicação*, vá em frente. Se for aumento de débito com aumento de juros a pagar, isto é o que eu chamo de *divisão da riqueza*. *Antes* de tomar emprestado, pare e faça contas. Se for o caso, desista.

As três opções levam em conta sua personalidade. Além de serem técnicas e financeiras, estão à disposição no mercado. O mais comum é que, quanto mais capitalizada está uma pessoa, mais crédito lhe é oferecido.

Crédito é uma moeda valiosa em um mundo de alta velocidade. Conhecendo bem estas três opções, você pode decidir diferentemente diante de cada *sonho*.

Estas três opções, *pagar à vista, tomar dinheiro emprestado pagando juros ou primeiro capitalizar-se*, também estão fortemente atreladas ao tipo de personalidade, educação e cultura de cada um.

Tenho clientes que sabem utilizar muito bem seu crédito pessoal, multiplicando sua fortuna com dinheiro de terceiros, pagando juros por isso. Normalmente tornam-se excelentes *negociadores*. E quanto mais negócios fazem e pagam

corretamente, mais ofertas de crédito e oportunidades se abrem, cada vez pagando juros menores.

Também tenho clientes que, apesar de terem crédito, escolhem não pagar juros, comprando somente à vista. Estes preferem capitalizar-se para depois realizar o negócio.

Além do estilo de cada um, é importante considerar que as taxas de juros para empréstimos variam muito de uma instituição financeira para outra, e mesmo dentro da mesma instituição.

Por exemplo, para tomar dinheiro emprestado, a taxa de juros pode variar de 0% (zero por cento) em algumas promoções de 30, 60 ou 90 dias, até 14% ao mês para o mesmo período. Tenho encontrado variações tão grandes como esta em uma mesma instituição bancária. Por isso, se você tem crédito, aprenda a utilizá-lo para multiplicar sua fortuna. Cada caso é um caso. Considere que, se fizer cálculos pode chegar à conclusão que vale a pena abandonar estilos pessoais rígidos. Daí a importância de associar estilo de personalidade, emoção, cálculo financeiro e oportunidades de mercado.

O mesmo raciocínio deve-se aplicar se você decidiu capitalizar-se primeiro, pois neste caso você vai emprestar seu dinheiro para a instituição financeira. Assuma então o papel de *negociador*. De acordo com o montante e o prazo definidos, informe-se sobre as alternativas disponíveis para rendimentos. Todo rendimento está associado a quatro variáveis: taxa de risco, prazo de aplicação, quantidade de dinheiro e custos de aplicação (taxas e tributos).

Antes de decidir sobre qual *aplicação* adotar, converse com o gerente do banco ou da instituição financeira e peça que calcule os rendimentos brutos (antes dos custos) e os rendimentos líquidos, que são exatamente os que lhe pertencem. Fazendo isso você descobrirá que aplicações aparentemente mais rentáveis podem não o ser na realidade. Por isso é importante calcular, perguntar e se informar, *antes* de decidir o tipo de aplicação.

Conheço pessoas que ficam frustradas com os pequenos retornos de seus investimentos e dizem que, por isso, não vale a pena fazer aplicações financeiras. A maioria dessas pessoas tem expectativas da época inflacionária, em que os rendimentos, embora baixos, eram associados a grandes taxas de inflação. Naquela época, era excelente a quantidade de dinheiro colocada em cadernetas de poupança, pois elas tinham baixo risco (o governo garantia), possuíam pequeno prazo (30 dias ou taxas maiores para 90 dias), não havia limites de quantidade e o custo era praticamente zero.

É fundamental estar sempre se atualizando com os novos produtos do mercado financeiro para, além de não se frustrar, encontrar *aplicações* mais adequadas a cada momento, para cada *sonho*.

Tenho percebido três pontos básicos comuns entre a maioria das pessoas que não aplicam uma parte dos recebimentos ou ganhos, ou seja, não poupam ou não economizam.

O primeiro ponto é que são *pessoas que não têm sonhos*; no máximo têm *devaneios*. A diferença entre um *sonho* e um *devaneio* é que o sonho mobiliza para realização futura e o devaneio fica no ar, como uma idéia solta, sem qualquer compromisso pessoal. Geralmente essas pessoas não estão assumindo suas capacidades de decisão e seus poderes pessoais, ficando dependentes de terceiros, sejam cônjuges, familiares, emprego ou vontade de Deus.

O segundo ponto nessas pessoas é *que esperam sobrar dinheiro para poupar ou economizar*, e aí está o grande *boicote pessoal*. Conceitualmente, o que sobra não tem uso, é excedente, não tem valor de importância e normalmente está associado à idéia de descartável ou de *lixo*. A sobra do jantar, por exemplo, vai para o lixo na maior parte das casas dos brasileiros. Com o dinheiro não é diferente, pois se sobrou este mês, no próximo será descartado, jogado fora.

Outro motivo de *boicote pessoal* é cultural, pois os brasileiros foram ensinados a *economizar para pesadelos* ao invés de *economizar para os sonhos*. Trazem expectativas futuras somente ligadas a emergências, dificuldades, doenças, desemprego, falta de recursos e escassez. Então, de maneira sábia, o inconsciente pessoal, como que para proteger a pessoa, atua para não sobrar.

Sugiro que você nunca poupe para pesadelos. Se o fizer, estará mobilizando seus pensamentos e ações para torná-los realidade.

*Dinheiro é energia e não foi feito para sobrar. Por isso, tem que estar associado a uma aplicação prática, a um sonho.*

O terceiro ponto em comum é a *falta de direcionamento do dinheiro*. As pessoas, assim, deixam as economias na conta corrente, sem identificação para qual sonho ou destino futuro. Como, por princípio, a conta corrente é para movimentação de entradas ou saídas (também chamada capital de giro), as economias se diluem, ficam girando ou, na realidade, nem existem.

As economias destinadas aos sonhos devem ter aplicações específicas e de acordo com o montante e o prazo definidos para a realização de cada aspiração.

Vivemos em uma economia globalizada, com uma oferta de alternativas financeiras para aplicações como jamais tivemos. Abra seu leque de opções e verifique em diferentes instituições essas alternativas ou a variedade de aplicações de uma mesma instituição.

Para economias destinadas a aplicações em sonhos, recomendo as de menores riscos. Outra recomendação é que para cada sonho seja feita uma aplicação diferente e identificada com o nome daquele sonho. Por exemplo, aplicação para o sonho da troca do carro ou aplicação para o sonho das férias de verão, e assim por diante.

Sugerimos, a seguir, alguns motivos para poupar, principalmente dirigidos aos que nunca pouparam, para que façam uma reflexão sobre a relação direta entre a vida que estão levando no momento atual e suas perspectivas futuras ou sonhos.

### **PRINCIPAIS MOTIVOS PARA APLICAÇÕES FINANCEIRAS**

Para começar a poupar e economizar para um uso específico no futuro, lembre-se de que tudo começa como 1, a unidade. Um é completamente diferente de zero. Dê o primeiro passo colocando no mínimo R\$1,00 em um local importante para você. Pode ser dentro de um livro ou de um porta-jóias. Crie um cofre provisório até que obtenha o montante que lhe permita aplicar em uma instituição financeira.

Se você quer *materializar o seu sonho*, faça um desenho ou recorte desse objeto ou serviço que você vai adquirir e cole no cofre em que você está poupar. Cada vez que você colocar dinheiro ali, não será para o futuro, mas para aquele sonho específico. Por exemplo, se quiser viajar no final do ano, recorte uma foto do local a que você vai; se pretende comprar uma casa ou um carro, coloque a imagem desse bem ou a que mais se assemelhe à que você vai comprar. É o *compromisso com você mesmo* que vai mudar sua vida futura a partir do presente, do aqui e agora.

Todas as pessoas devem investir nos próprios sonhos de forma individual, mesmo sendo casadas. *O sonho é individual* e torna muito mais saudável a relação com o cônjuge, porque os dois terão poder de decisão, ampliando a área de *negociação*.

### **Independência financeira**

Esta aplicação tem por objetivo permitir que você se sinta independente financeiramente. Para isso, determine qual é o montante que o deixa confortável

para viver a vida plenamente, fazendo o que gosta, trabalhando com quem se identifica e sentindo-se feliz.

Se para sentir-se assim você acha que precisa ter reservas que lhe permitam viver um ano ou dois sem preocupação, calcule esse valor e determine o montante. Essa é a sua meta.

Por exemplo, se você precisa de R\$5.000,00 por mês e sente que se tivesse aplicados R\$60.000,00 ou R\$120.000,00 poderia se considerar independente financeiramente, comece já a realizar esse *sonho*. Para começar, aplique pelo menos R\$1,00 e estabeleça que de cada ganho você poupará tal valor ao receber o dinheiro, e não somente se sobrar.

Lembre-se de que, uma vez aplicados, esses valores estarão se multiplicando mês a mês.

### **Férias ou outro prazer pessoal**

Essa aplicação é para você sentir que a vida pode ser variada, plena e com ritmos diferentes. Planeje suas férias ou prazeres pessoais. Calcule o montante necessário e transforme esse sonho em realidade. Depende exclusivamente de você. Lembre-se da importância do R\$1,00 e seu efeito interno e externo.

### **Casa própria, casa de campo ou de praia**

Se você sonha com a casa de campo ou de praia, essa aplicação lhe garantirá a aquisição do imóvel com que você sonha. Se assumir esse compromisso pessoal, logo começará a perceber que alterações de pensamentos e atitudes levam a descobertas de possibilidades novas.

Se você paga aluguel, calcule o tempo necessário para transformar o pagamento do aluguel em prestações da sua casa própria e o que você precisa fazer, ou seja, *pensamento que leva à ação*.

### **Negócio próprio**

Independentemente da atividade que você exerce hoje, pode sonhar com um negócio próprio. Para começar a torná-lo realidade, abra uma aplicação com esse nome. É o seu compromisso com você, mesmo antes de ter definido o que, como e quando.

De qualquer forma, precisará de recursos financeiros. Com essas aplicações, suas economias já começam a se multiplicar mês a mês. A cada vez que você acrescenta um dinheiro para esse sonho, é uma boa oportunidade para refletir: "O que eu quero?"

## **Para ficar milionário**

Se esse é o seu sonho, leve-o ao pé da letra. Milionário é o que tem um milhão, que pode ser de reais, de dólares, de euros. Comece, desde já, preparando-se para viver como milionário, aprendendo a multiplicar a unidade de R\$1,00. Abra uma *aplicação* com esse nome e você vai perceber quantas oportunidades estarão se abrindo no seu aprendizado e conseqüente capitalização. O importante, neste caso, é que você se programe a retirar dessa aplicação somente para reinvestimentos.

## **Pagamento de tributos**

Se você já tem um grande patrimônio tributável, programe uma *aplicação* especial para essa finalidade. Assim não se sentirá penalizado por possuir bens móveis e/ou imóveis. Calcule o valor dos tributos e aplique mensalmente, separadamente, para esse propósito. O resultado é que você estará tranqüilo com relação a tais compromissos futuros.

## **Doação por generosidade**

Essa aplicação visa a um acúmulo financeiro para você fazer grandes doações em dinheiro. Se você tiver esse sonho, defina antes o valor que quer atingir e comece já com R\$1,00. O ato de generosidade de fazer doações em dinheiro permitirá avocê trabalhar internamente o desejo de controlar outra pessoa, manipular afeto com dinheiro. O importante é que a pessoa beneficiada possa fazer o que bem entender com sua doação. É uma forma de aumentar sua capacidade de expressar o amor livremente, sem esperar algo em troca.

## **EXERCÍCIOS PRÁTICOS SOBRE A LEI DOS SONHOS**

*1. Sugiro que você dê uma volta, mexa seus ombros, braços, pescoço e respire fundo, lentamente, várias vezes. Então procure um lugar com horizontes, com uma bela vista do céu, de amplitude e, de preferência de pé, pergunte-se quais são seus sonhos hoje. Não censure. Deixe vir o que vier.*

*2. Depois pegue uma caneta e anote todos os sonhos.*

---

---

---

---

3. Escolha pelo menos um sonho para que você o torne realidade. Não se preocupe se, neste momento, você tem ou não condições de realizá-lo. Anote-o, com detalhes.

---

---

---

---

4. Passe os próximos dias imaginando o que acontecerá com você e com sua vida se esse sonho se tornar realidade. Tome nota de cada sensação, emoção ou pensamento.

---

---

---

---

5. Se depois de alguns dias esse sonho continuar tendo sentido verdadeiro para você, mãos à obra. Programe o investimento do seu sonho para que ele vire realidade a partir de agora, nem que seja de R\$1,00. Coloque isso como um compromisso com você mesmo. Lembre-se que tudo começa com a unidade e que um é completamente diferente de zero. Anote o que se passa com você.

---

---

---

---

6. De forma prática, escolha um tipo de investimento de baixo risco para cada sonho.

---

---

---

---

O futuro é criado a partir do hoje. Dinheiro é um meio e não um fim. Você é o único responsável por você e seus sonhos. O mais importante é não esperar sobrar dinheiro para realizar o sonho. Se ele é realmente importante, faça-o acontecer.

## CAPÍTULO 12

### Lei do risco ou dos Investimentos

#### LIDAR COM OS RISCOS SEM PERDER O PATRIMÔNIO

A *Lei dos Riscos* existe para você se preparar para a própria vida, lembrando-se que é preciso ter *metas e objetivos de vida*, mas que é impossível ter o controle total sobre ela. Estamos sujeitos a riscos de naturezas diversas, tais como ambientais, políticos, econômicos, afetivos, e todas essas questões são vitais.

Lidar com os *riscos* é lidar com os *medos*, com os *controles* e com os *limites* pessoais, suas faltas e excessos. Além de todas essas variáveis, em termos financeiros, o objetivo é trazer um *retorno maior do capital* do que o obtido com as aplicações da *Lei dos Sonhos*, aprendendo a transformar problemas em oportunidades rentáveis.

A proposta não é investir todo o *patrimônio*, correndo o risco de perdê-lo, mas aprender a investir no que gosta. Para iniciar, o melhor é não passar de 5 a 10% de cada recebimento financeiro ou ganho.

*Aprender a lidar com esses riscos é trazer à consciência as próprias emoções e aprender a lidar de forma prazerosa com a própria vida.*

Pela experiência, tenho identificado reações espontâneas de atitudes frente a *riscos*, que agrupo em três estilos:

*Avessas a risco* - não suportam *arriscar* e ficam presas à sua zona de conforto pessoal. São pessoas movidas *inconscientemente* pela emoção do *medo*. Geralmente são do tipo "devagar e sempre", incorporando as oportunidades novas em um ritmo lento de aproveitamento, porém seguro. Costumam ter vários motivos pessoais para não arriscar. Criaram um comando na mente mais ou menos assim: "Todo risco leva à perda. Então, não arrisque."

*Amantes do risco* - jogam com a sorte e não têm limites para o *risco*. São pessoas movidas *inconscientemente* pela emoção da *raiva*. Estão abertas a todas as novidades e geralmente *ganham e perdem* como em um jogo de azar. Criaram um comando na mente mais ou menos assim: "Arrisque sempre. Se perder desta vez, você ganha da próxima."

*Calculadoras de risco* - são pessoas que enfrentam os *riscos* como naturais e como desafios para o crescimento pessoal, dos negócios e da riqueza. Trazem à consciência a oportunidade, fazem cálculos de risco e aprendem a crescer em todos os sentidos. Não colocam em risco o patrimônio adquirido e se permitem desafios para multiplicar a fortuna. Sabem lidar tanto com o medo quanto com a raiva, de forma consciente.

Para começar a *investir* em aplicações de *risco*, o princípio é o mesmo das quatro leis anteriores. Prepare-se com R\$ 1,00, que é o compromisso com você mesmo. De cada recebimento financeiro ou *ganho* (*Lei da Riqueza*) separe um valor que, para "aprendizes de risco", não deve ultrapassar a faixa entre 5 e 10%.

O importante é começar a descobrir e estudar a enorme variedade de *investimentos de risco* disponíveis, calcular as taxas de risco envolvidas em cada um, os prazos de retorno do capital e suas preferências pessoais. Investimento de risco não é jogo de azar, mas implica decisões que consideram informações diversas, intuição e cálculos de risco.

*Warren Buffett, americano do estado de Nebraska, quando tinha 25 anos de idade, reuniu alguns conhecidos em sua cidade natal e juntou US\$105 mil para aplicar em ações, e prometeu remuneração de 6% ao ano, no mínimo, sobre o capital empregado, além de 75% sobre os lucros excedentes. O resultado foi melhor que o acordado: em 13 anos, num período em que o índice Dow Jones declinou quase a metade do tempo, o capital foi remunerado 29,5% acima do índice. Em 2003 é o segundo homem mais rico do mundo, aos 72 anos de idade, atrás apenas de Bill Gates.*

Tradicionalmente, a cultura brasileira não considera investimentos de risco. Portanto, não somos educados para multiplicar riqueza com cálculos sobre investimentos. Apenas um em cada cem brasileiros (1,17%) aplica em investimentos de risco, predominantemente os chamados fundos de investimento. (Dados Anbid - publicados na *Folha de São Paulo*, em 20/maio/2003).

Relaciono a seguir algumas categorias de investimentos de risco com diferentes possibilidades de lucro e com diferentes graus de liquidez.

- *Fundos de Investimentos:* com diferentes graus de risco, conforme a composição da carteira, entre os quais destacamos:

- *Fundos Referenciados*: estabelecem referência com algum indicador, com o objetivo de nem ganhar, nem perder.
- *Fundos de Renda Fixa*: apresentam baixo risco de crédito, podem ser pré ou pós-fixados.
- *Fundos de Ações*: embora permitam o resgate diário, o horizonte de retorno do capital deve ser o longo prazo.
- *Fundos Balanceados*: com investimentos em diversas classes de ativos: renda fixa, ações e câmbio.
- *Fundos Multimercados*: com ou sem alavancagem, combinados com ou sem renda variável.
- *Fundos Capital Protegido*: destinado a clientes conservadores que desejam investir em ações ou outros derivativos, com grande parte do capital em renda fixa.
- *Fundos de Investimento no Exterior (FIEX)*: investimento em títulos emitidos pelo governo no exterior, incluindo papéis da dívida externa brasileira.
- *Fundos Mútuos de Privatização*: aquisição de ações de uma empresa com recursos do FGTS, durante o período de oferta pública das ações.
- *Negócio próprio*: pode ser qualquer empreendimento a que você queira dar início sozinho ou com sócios.
- *Imóveis*: em áreas a serem mais valorizadas ao receberem urbanismo.
- *Bem móveis*: quadros de arte, esculturas, moedas raras, livros e selos raros, metais e pedras preciosas, carros antigos, entre outros.
- *Bolsa de valores*: ações ordinárias e/ou preferenciais, fundos de ações, títulos do governo e mercados futuros.
- *Investimentos offshore*: escolha de países, graus de risco e possibilidades de retorno do capital investido.

### **Princípios para a tomada de atitude: arriscar não é jogar na loteria, nem em jogos de azar**

Para obter lucro, é fundamental aprender os conceitos de risco, liquidez e prazo de retorno do capital, de modo que você permaneça nesse negócio de investimentos para sempre, embora não necessariamente no mesmo tipo de aplicação, uma vez que você vai se movimentando à medida que novas oportunidades vão surgindo.

- *Contabilize as perdas ou prejuízos* como parte do *risco calculado*, afinal é por isso que se chama *investimento de risco*. Descubra onde estão os erros cometidos por você para não repeti-los nos próximos investimentos.
- Seja humilde diante dos seus erros e aprenda a aceitá-los. Não desista, recalcule tudo, converse, leia, discuta e volte a investir com novas bases.
- Depois de algum tempo, você estará "craque" em investimentos de risco, obtendo lucros e se movimentando de um investimento para outro, cada vez com mais maestria e conseqüente lucratividade.
- A Internet oferece uma enorme variedade de opções. A maioria dos bancos tem produtos que podem ser consultados, comparados e calculados via Internet, telefone ou atendimento pessoal, sem cobrança de consultoria. Muitas corretoras de valores estão com informações e produtos que merecem ser conhecidos. Os jornais e revistas de grande circulação, além de jornais e revistas especializados em economia, trazem muitas informações de importância.

*A partir de R\$100,00 (cem reais) já começa a oferta para investimentos em ações, por exemplo, o que não era possível antes da Internet.*

- Compense-se como bom investidor. A cada lucro obtido, aprenda a separar uma parte para seu uso pessoal, para ser gasto com prazer. Assim você evitará o comportamento compulsivo de reinvestir todo seu capital.

*Por exemplo, se você investiu R\$5.000,00 em ações e obteve lucro de 50%, ou seja, R\$2.500,00, quando o negócio estiver concluído e você já tiver pago os impostos sobre o capital, sobre R\$5.000,00, pois geralmente o lucro é parcialmente tributável, faça uma generosidade com você. Separe uma parte, considerando um percentual sobre os R\$2.500,00, para seu prazer pessoal e, com o restante, considere seus sonhos e redistribua os rendimentos.*

Esse comportamento vai fazer você sentir-se bem e permitirá que aprenda a usufruir da vida e da riqueza à medida que seu capital vai se multiplicando e aumentando.

O fato de possuir um montante de capital de investimento não o obriga a fazer investimentos de risco. Porém, essa decisão altera todo o seu relacionamento com a própria vida. É um aprendizado de relacionar investimento com prazer, com vida e com risco.

Considere que você *não tem que* desperdiçar seu tempo em companhia de pessoas que não lhe agradam. As suas decisões por tipos de investimentos de risco estão diretamente associadas ao seu estilo de vida. Veja alguns exemplos.

- Se você gosta de arte e da companhia de pessoas mais sensíveis, poderá investir uma parte em obras de arte. Assim, estará ligada mais freqüentemente a galerias de arte, vernissages, mostras e leilões.
- Se você prefere lidar com questões pessoais e de psicologia, ao decidir investir em um imóvel para locação, poderá reunir as duas coisas, comprando e administrando pessoalmente o imóvel.
- Se você gosta de aventuras, de mar, sol e vento, poderá associar investimento de risco com prazer ao adquirir em um barco ou iate.
- Se você quer sentir o "frisson" de especular com ações de bolsas de valores, separe uma parte do seu investimento de risco e permita-se apreciar o sobe-e-desce diário dos seus preços. Se tiver paciência e desenvolver o talento, poderá ter lucros no curto prazo.
- Mas cuidado, se você tem tendência a qualquer tipo de compulsão a álcool, a fumo, a comida, a droga, uma nova compulsão está se alastrando, é a de compulsivos jogadores de Bolsas de Valores, com compra e venda direta de ações, entre pessoas com outras atividades profissionais, que não operadores do mercado financeiro. O sintoma de compulsão é identificado se está atrapalhando o desempenho profissional, as relações familiares e sociais, porque o "jogador compulsivo" não consegue se desligar das *informações on line* do sobe-e-desce das Bolsas. Apenas estamos pontuando que um comportamento desse tipo pode merecer uma atenção terapêutica como qualquer outra compulsão.

Não há limite de idade para aprender *a Lei dos Riscos*, todas as pessoas podem melhorar, muito, tanto o retorno dos rendimentos, quanto a qualidade de vida.

*Um empresário, dono de uma factoring (empresa que desconta duplicatas e cheques pré-datados, antecipando créditos e cobrando uma taxa por esse serviço), vive o tempo todo decidindo se dá ou não crédito ao seu cliente, calculando as taxas de risco e lucratividade de cada operação. Experiente, possuidor de um bom patrimônio pessoal, quando se aprofundou nesta Lei dos Riscos, passou a lidar melhor com o stress constante, fazendo paradas para respirar, diminuindo a ansiedade na hora de decidir sobre créditos, especialmente em momentos de dúvida se faria ou não o negócio. E o resultado*

*foi espetacular, nas palavras dele: "Não faço mais bobagens, não perco mais dinheiro, me sinto mais tranquilo, aprendi a lidar melhor com meus medos, desfruto mais da companhia dos meus filhos e da minha esposa, além de a lucratividade ter aumentado."*

Se os herdeiros aprenderem a lidar com os riscos, ao invés de detonar a herança, podem viver com qualidade e prazer, multiplicando a riqueza recebida.

Uma rica senhora herdeira, psicóloga de formação, filha de um empresário de sucesso, sempre viveu de distribuição dos lucros dos negócios da família. Aos 44 anos, divorciada, deparou-se com circunstâncias ligadas à globalização, já que a principal empresa do grupo familiar, a "galinha dos ovos de ouro", foi vendida. A partir de então, cada um dos 11 herdeiros receberia sua parte em dinheiro e teria que se virar com o valor para o resto da vida.

Em um primeiro momento houve um pânico geral com a possibilidade de colocar-se frente à liquidez de 100% do patrimônio, alguns milhões de dólares, pois estaria diante de uma verdadeira fortuna, mas sem nenhuma experiência com aplicações e investimentos, muito menos em negócios.

Recomendei-lhe, em primeiro lugar, que aceitasse a consultoria financeira familiar para aplicações de baixo risco e conseqüente baixa remuneração para o capital. Indiquei que separasse R\$ 5.000,00 para aprender a lidar com investimentos de risco e só repensasse a distribuição do capital total quando o valor investido tivesse duplicado. Essa cliente começou com uma consultoria, para compreender os conceitos expressos nos folhetos de investimentos produzidos pelos bancos onde já tinha conta. E continuou seu aprendizado com diferentes aplicações, sem perder o patrimônio.

Tempos depois, ela me contou que um dos seus *hobbies*, como consumidora de jóias exclusivas, transformara-se em um lucrativo negócio: estava desfilando e apresentando jóias de uma joalheria internacional e recebendo um bom dinheiro por isso.

### **Exercícios práticos sobre a lei do Risco ou dos Investimentos**

Este exercício permite tomar consciência das suas emoções relacionadas a dinheiro, investimentos e riqueza.

*1. Sugiro que você saia do lugar confortável em que se encontra, dê uma volta, mexa os ombros, braços, pescoço e respire fundo, lentamente, várias vezes.*

*Tome contato com a sua atitude espontânea frente a riscos. Deixe vir à memória uma situação em que você teve que tomar uma decisão de risco. Perceba no seu corpo as emoções, se você sentiu medo, e qual foi sua atitude. Respire fundo e tome nota destas sensações. Descubra se você é avesso a riscos, amante dos riscos ou calculador de riscos.*

---

---

---

*2. Qual investimento de risco você estaria disposto a escolher para aprender a dobrar o retorno do capital, a partir de pelo menos R\$100,00? Anote.*

---

---

---

*3. Neste momento, quais as suas facilidades para tornar realidade este investimento de risco? Escreva para você mesmo.*

---

---

---

*4. Quais as suas dificuldades para tornar realidade esse investimento de risco? O que você gostaria de aprender? Anote.*

---

---

---

*5. Imagine uma solução para cada dificuldade sua, transformando cada problema em uma oportunidade de aprendizagem. Tome nota de cada solução encontrada. Pode ser que para alguns problemas você encontre mais de uma solução. Aproveite e anote todas.*

---

---

*Os riscos afetam diretamente nossas emoções básicas de medo e raiva.*

Aprender a lidar com riscos, além de multiplicar riqueza material, permitirá lidar melhor com o stress físico, resultando em maior tranquilidade para tomada de decisões.

## PARTE 4

### O dinheiro está em todas as relações humanas



## Capítulo 13

### A herança familiar e a riqueza

## Capítulo 14

### A visão feminina do dinheiro e da riqueza

## Capítulo 15

### O conceito de trabalho na nova economia

## Capítulo 16

### O papel da escola e o dinheiro no preparo do ser humano

## Capítulo 17

### Religiões que promovem a riqueza

## Capítulo 18

### Natureza: Destruição e recuperação dos recursos naturais

## Capítulo 19

### Renovação urbana: Arquitetura expressando novos e lucrativos usos do espaço urbano

## CAPÍTULO 13

### A herança familiar e a riqueza

#### A CULTURA DO "TO BE RICH" VERSUS "SER E ESTAR" RICO

O idioma inglês não diferencia ser rico de *estar* rico, um único verbo "*to be*" significa ser ou estar. Como a língua expressa a cultura, "I am rich" pode significar tanto "eu *estou* rico", quanto "eu *sou* rico".

O fato de o próprio idioma não expressar a necessidade dessa distinção é cultural, já que quem tem riqueza é rico, para os povos de idioma inglês. Nessas culturas, se a pessoa não possui bens materiais é pobre.

No idioma português, temos dois verbos com significados diferentes para *ser* ou *estar*.

Culturalmente, não temos qualquer dificuldade para diferenciar entre *ter* e *ser*. Quando na língua portuguesa falamos:

- "*fulano está rico*" significa que passou a possuir bens materiais (que não tinha)
- "*fulano é rico*" significa que a riqueza está incorporada à pessoa (desde o nascimento, de família, ou de longa data).

Nossa cultura apresenta um claro significado entre *ter* e *ser*, ou seja, diferencia entre o possuir bens materiais e desenvolver o "self", o "eu". No idioma português é fácil identificar uma pessoa possuidora de muitos bens pessoais (materialmente rico) porém, um pobre ser (pessoa pouco auto-desenvolvida ou pouco educada). De um modo geral, as famílias querem se orgulhar de seus *seres* (filhos inteligentes, diplomados, capazes, reconhecidos socialmente, bem-sucedidos, autodesenvolvidos, saudáveis, felizes). Porém, se confundem com a necessidade da transmissão de bens materiais e patrimoniais (*ter*) que não necessariamente ajuda a desenvolver o *ser*.

### **ESTAR RICO NÃO SIGNIFICA PERMANECER RICO**

Diferentemente de *estar rico* por um dia é *permanecer rico*, ou seja, ter o *poder* sobre a *riqueza*.

Se o *dinheiro* é uma energia e se a *riqueza* é uma das expressões de quem tem muito dinheiro, não basta saber "*fazer dinheiro*" ou *ganhar*, mas também como *multiplicar* essa energia.

Consideramos então o conceito *de permanecer rico*, que implica conservar a riqueza.

Neste ponto deparamos com um dos maiores problemas existentes no seio das famílias ricas, que é como ensinar seus filhos a multiplicar a riqueza. Ainda não conheço escola de riqueza no Brasil e não sei de qualquer disciplina escolar que ensine riqueza.

Até o século XX, enquanto a riqueza era física e material, representada por imóveis, jóias, fábricas, fazendas, gado, obras de arte, ouro, bens materiais, as regras eram conhecidas. A partir do século XXI, a riqueza se multiplica no ar, e circula na condição de pura energia, na velocidade da luz, como o valor de uma marca, número de compradores virtuais ou lucratividade das ações. Por exemplo, uma pessoa física ou jurídica anuncia e vende um produto ou serviço via Internet, recebe através de cartão de crédito ou depósito em conta corrente, tudo isso antes de entregar o referido produto ou serviço.

Conservar apenas já não basta. Para continuar rico, o importante agora é *multiplicar*.

A única forma de continuar *rico* é plantando riqueza, ou seja, uma parte precisa ser transformada em sementes que se multiplicam e crescem.

*Ficará cada vez mais rico aquele que ensinar o seu próximo a plantar riqueza.*

Em vez de dar, que é subtrair ou tirar parte da riqueza, a atividade deveria ser ensinar seus filhos, sócios, empregados, fornecedores e clientes a multiplicar a riqueza.

A idéia paternalista do patrão que *dá emprego e benefícios* aos seus empregados, *que dá* isso e aquilo, ficou no século passado. *Tudo que é dado de graça não vale nada.* Quem recebe normalmente não dá o mesmo valor.

Lamento dizer que a idéia do governo bonzinho, que dá emprego, leite em pó e cesta básica, também ficará na história do século XX.

Com os meios de comunicação rápidos e sem fronteiras, os governos que são representantes do povo passarão a ser cobrados por aqueles que os elegeram para executar as atividades políticas, econômicas e sociais, aumentando a transparência do exercício público. Isto não é futurismo. É tecnologia a serviço da consciência.

## HERANÇA FAMILIAR PARA O SÉCULO XXI

A história da evolução humana mostra que, a cada ciclo econômico, o homem busca formas adequadas para resolver a questão da sucessão ou herança, de como manter a riqueza e os bens materiais. Esse questionamento está inserido no contexto histórico atual.

Começamos o novo século com o mapeamento genético do ser humano através do Projeto Genoma, que revoluciona a herança genética, alterando genes que transmitem doenças e interferindo diretamente na criação e programação da espécie humana. No século XX isto foi filme e entramos no século XXI com essa realidade prática, que tende a se intensificar. Uma boa pergunta é: "Até onde vamos?"

Famílias que têm determinadas características desejáveis poderão garanti-las aos seus descendentes, e o inverso também, poderão eliminar traços indesejáveis ou doentios, para não repassá-los.

*A melhor herança educacional de uma família, além dos Valores culturais e éticos, é ensinar a pensar e usar a criatividade sem limites, em todas as áreas.*

Não interessa repetir os conhecimentos passados, mas conhecê-los como cultura e história. A dinâmica da vida acelerou-se de tal forma que, seguir como modelo padrões dos avós ou dos pais não será garantia de sucesso, porque a realidade é totalmente diferente. Mais do que nunca, *educação* e *cultura* significam aprender a conviver com diferentes pessoas, povos e situações.

Uma boa educação continua sendo fundamental, mas não é garantia de sucesso pessoal ou financeiro. No Brasil, até a década de 1970 e início dos anos 80, quem tinha diploma universitário era destaque e praticamente tinha assegurado sucesso na sua vida financeira.

Hoje as *empresas* e os *negócios* são os grandes centros de *educação*, porque investem o dinheiro para se multiplicar, atendendo aos objetivos dos acionistas com o retorno e remuneração do capital. E tudo acontece em alta velocidade, com avaliação constante do que dá certo e com o descarte imediato do que dá errado.

Para que as *empresas* continuem *multiplicando a riqueza*, além de pagar bem a seus empregados, está ensinando-os a bem utilizar a remuneração que recebem, a fazerem o orçamento familiar, para que não se atolem em dívidas, fiquem estressados no ambiente doméstico e rendam pouco no ambiente de trabalho, ou que levem esses problemas crônicos para o setor de benefícios.

### **Convido você a refletir sobre a sua família**

1. Como era tratada a relação de herança, bens patrimoniais na geração dos seus avós? Qual era a fonte de renda dos seus avós, maternos e paternos?

- *Se você não sabe, é uma boa oportunidade para conhecer sua própria história; ela pode lhe ser bastante útil, para que você identifique comportamentos seus, que você nem sabia de onde vinham.*

2. Como seus pais tratam a riqueza familiar, em termos dos bens de família? Qual a fonte de renda dos seus pais? E a mesma dos seus avós?

3. E você, qual valor dá para a riqueza da sua família? Você recebeu da família bens materiais ou herança?

4. Qual a fonte de sua riqueza pessoal, em termos de bens materiais? Você tem multiplicado sua riqueza?

5. Se você tem filhos, o que você está ensinando sobre riqueza do mundo de hoje para que seus filhos sejam pessoas livres e independentes financeiramente?

6. Você percebe a diferença entre o mundo dos seus pais, o seu mundo e o mundo dos seus filhos? O que diferencia a riqueza nessas três gerações da sua família?

### **PAI RICO, FILHO NOBRE, NETO POBRE**

A melhor coisa que os pais podem deixar para seus filhos é *educação financeira*, adequada ao mundo em que seus herdeiros vivem.

No Brasil, a partir dos *Barões do Café*, na década de 1920, e com a industrialização a partir da década de 1950, confirmou-se o ditado "pai rico, filho nobre, neto pobre".

Tendo vários clientes de empresas familiares, notei que o fundador, pai, na maioria dos casos começou sem riqueza material, mas com grande esforço pessoal, familiar e, com sabedoria, criou riqueza no decorrer da vida. O sonho pessoal se confundiu com o próprio negócio. Ele não se preparou para usufruir a própria riqueza e muito menos sabia ensinar aos filhos como manter ou multiplicar a riqueza.

Na maioria dos casos, os herdeiros, segunda geração dos *filhos do dono*, usufruíram a riqueza criada pelo pai, fundador do negócio fonte de riqueza. Esta é uma questão matemática. *Se a riqueza não foi multiplicada nesta geração, teve que ser dividida entre os filhos.*

A terceira geração é formada por netos do fundador, criados pelos nobres e aristocráticos pais que, se não souberam multiplicar a riqueza, muito menos souberam ensinar sobre riqueza. O resultado também é matemático: *herança não é garantia de riqueza.*

Entre meus clientes, tenho muitos *netos* dessa terceira geração que receberam educação de nobres, ficando completamente despreparados para a vida, vivendo entre a riqueza da geração anterior, sentindo-se também no direito de possuir riqueza, mas, no máximo, usufruindo dos bens da família, *sem o poder ou posse dos bens.*

*Uma professora universitária, mestre e doutora em administração, filha e neta de fazendeiros, conta que o avô, cafeeiro e criador de gado zebu, criou uma grande fortuna, deixando como herança uma fazenda produtiva para cada um dos 8 filhos, aristocratas. Especialmente as mulheres viveram conforme os*

*ensinamentos do pai "vocês não precisam se preocupar com dinheiro", até que a fortuna acabou. Hoje, 35 netos da terceira geração têm sua história passada de riqueza, mas a divisão natural de 1 por 43 herdeiros ( $35 + 8 = 43$ ) não permite nem viver de rendas como a geração anterior dos 8 filhos viveu por décadas.*

Essa terceira geração sente-se injustiçada e muitos vivem em verdadeiro conflito familiar, exigindo parte da riqueza. É muito comum famílias se desintegrarem ou se desarmonizarem por não estarem preparadas para lidar com a riqueza construída.

Para entender melhor essa questão, vamos voltar ao início, onde a riqueza começou.

Em primeiro lugar, o fundador, quando iniciou seu negócio, não pensou quantos filhos ou netos teria. Muito provavelmente não tinha idéia do tamanho ou da perenidade do seu sucesso. Ele criou o *negócio gerador de riqueza* para ele, buscando realizar-se como pessoa e *ser feliz diante da realidade da época*.

O que distingue um fundador é sua capacidade de realizar *sonhos*. Normalmente os fundadores vão sonhando e realizando. Essa é a principal chave do sucesso.

As famílias podem e devem passar aos seus herdeiros essa capacidade de sonhar, para a auto-realização, a busca da felicidade pessoal, sem se prender aos negócios da família. O objetivo é estimular a criatividade e a responsabilidade, e dar apoio para tentativas bem planejadas.

*Um dos clientes, uma usina de açúcar e álcool do Estado de São Paulo tinha a segunda geração no comando, e dezenas de netos que estavam disputando posições na empresa e dividendos do patrimônio. O descontentamento estava focado na divisão do negócio existente. Desenvolvi um Programa de Educação para a Riqueza. Em poucos meses seis novos negócios foram criados pelos primos e cunhados, entre comércio de produtos agrícolas, confecção e moda, indústria química de subprodutos da usina, serviços imobiliários e de entretenimento. As brigas acabaram. A energia foi canalizada para a multiplicação da riqueza, com o apoio da geração anterior.*

Uma pesquisa interessante publicada nos Estados Unidos sobre o resultado das fortunas herdadas mostra que, lamentavelmente, pouco mais de 80% delas eram destruídas pela geração seguinte.

Aqui no Brasil não é diferente. Apenas 15 empresas são do século passado, entre elas o jornal *O Estado de São Paulo*.

Nesse estudo norte-americano foram levantados dois motivos básicos para estas ocorrências. Em primeiro lugar, está o despreparo do herdeiro para lidar com a fortuna, por falta de educação financeira. Não adianta *ganhar*, é preciso aprender a *multiplicar*.

O segundo motivo é de ordem inconsciente, ligado à culpa. Geralmente uma herança está associada à morte de algum familiar querido. Para livrar-se da culpa, em um processo inconsciente, o herdeiro livra-se da herança.

Devido a esses estudos, hoje há vários terapeutas americanos especializados em relações com o *dinheiro* e a *riqueza*. No Brasil, até o início do século XXI, as universidades de psicologia, medicina e outras terapias ainda não introduziram disciplinas ligadas a riqueza e relações emocionais com as finanças, campo no qual temos atuado intensamente.

*Uma cliente, jovem senhora de 32 anos, gerente de recursos humanos de uma grande empresa brasileira de comunicações, bem casada, com uma filha, ficou viúva de repente, depois de um acidente de carro com o marido. Ela recebeu um valor razoável do seguro de vida, além dos bens do casal, que passaram a lhe pertencer com a morte do cônjuge. Um ano depois de ter ficado viúva, esta senhora me procurou com sérios problemas financeiros. Confessou que não queria nada do seguro de vida porque gostava muito do marido, e por causa disso tinha literalmente torrado o dinheiro.*

Essa cliente gastou todo o dinheiro para livrar-se da culpa de receber dinheiro pela morte do marido. Como até então a atitude era inconsciente, era impossível usufruir daquele dinheiro. Ao tomar consciência, retomou as finanças, salvou os bens imóveis e passou a levar sua vida da melhor forma.

A grande riqueza é aprender a usufruir os bens familiares. Até reis e príncipes estão se atualizando na educação de seus herdeiros para novos tempos.

*O príncipe William, filho do príncipe Charles e da Lady Di, neto da rainha Elisabeth II, da Inglaterra, atendendo às criteriosas recomendações do seu tutor, trabalhou durante as férias escolares na Crithies, em Londres, tirando xerox e servindo chá para os outros empregados, das 9 às 17 horas. Isso como parte de sua formação para futuro rei da Inglaterra.*

*Quando tinha 15 anos e sua mãe ainda era viva, William, na tentativa de conseguir um dinheiro extra para complementar a mesada, pôs-se a lavar os carros da família e dos empregados do palácio de Kensington, onde ainda mora.*

*Lady Di, simpática à iniciativa do filho, pagou-lhe o equivalente a US\$8,25 pelo trabalho.*

Um bom começo é a compreensão e discussão, com seus herdeiros, das *Leis do Dinheiro*. Não interessa o tamanho da fortuna. O que vale é a educação financeira, que é a própria educação para a vida.

### **A relação com o dinheiro começa na família**

Os educadores, de um modo geral, sabem que é mais fácil aprender com amor do que através do medo ou castigo. A primeira educação é passada através da família, assim como as relações com o dinheiro. Entretanto, na cultura brasileira há uma grande lacuna nessa relação.

O professor Paul Thompson, da Universidade Britânica de Essex, publicou um interessante estudo sobre duas comunidades de pescadores não muito distantes entre si, uma ao norte da Inglaterra e outra a oeste da Escócia.

Todos os recursos naturais das duas comunidades eram exatamente iguais, mas os resultados econômicos ficavam cadavez mais diferenciados. Na comunidade a oeste da Escócia a pesca declinava e a economia ia cada vez pior, enquanto no povoado ao norte da Inglaterra, nas ilhas de Shetland, a pesca ia muito bem e a economia local progredia.

O professor estudou a vida local das duas comunidades e percebeu uma única grande diferença, que era exatamente na relação dos pais com os filhos.

Na Escócia, os pais eram muito duros com seus filhos. As crianças eram ensinadas a seguir ordens, criadas sob a dominação dos pais e desencorajadas a fazer algo de novo. Como resultado, a pesca decaía e a economia ficava cadavez mais pobre.

Ao norte da Inglaterra as crianças eram criadas com carinho e encorajadas muito cedo a serem independentes. Como consequência, tinham iniciativa, tentavam novas formas de pescar e descobriam novos lugares para vender os peixes, levando riqueza para toda a comunidade.

*Uma família de imigrantes que vive em São Paulo teve oito filhos. Quando a criança mais nova tinha um ano, o pai faleceu. A viúva passou a costurar para fora, colocou os mais velhos, de 12, 13 e 15 anos, para trabalhar, ficou cuidando das duas crianças de 1 e 2 anos e conseguiu que os três meninos do meio ficassem internos em um colégio para receber boa educação, alimentação e*

*roupas, tendo o melhor que ela, naquela situação, não poderia oferecer. Todos foram muito bem criados.*

*O resultado depois de 40 anos é que os cinco filhos que ficaram com a mãe quando crianças estão em excelente situação financeira, tornaram-se empresários bem ricos.*

*Os três filhos que ficaram internos até os 14 anos são pessoas normais, mas têm dificuldades nas relações do casamento, não se tornaram empresários; trabalham como empregados e não têm a iniciativa que a vida obrigou os outros irmãos a desenvolverem desde cedo. Financeiramente bem inferiores aos outros irmãos.*

Este estudo de caso apenas ilustra que as crianças que foram para o colégio interno não sentiram que para elas era a melhor solução. Sentiram que além de perderem o pai, perderam o afeto da mãe e a companhia dos irmãos. A partir daí a relação afetiva é de perda e escassez, tendo o resultado econômico como consequência.

## **A PARTICIPAÇÃO FAMILIAR**

No final da passagem do século XX para o início do XXI, o homem mais rico do planeta, Bill Gates, quando estava estreando a casa dos bilhões em termos de fortuna pessoal, foi surpreendido por sua mãe, a Sra. Mary, querendo saber quem estava cuidando de seu patrimônio.

Sem maiores preocupações, ele disse que era um velho conhecido seu, desde os tempos do colégio, de total confiança. Com essa informação, a mãe ficou realmente furiosa e preocupada, porque, para os critérios dela, o velho amigo não atendia às condições.

Ela o intimou a encontrar *um profissional financeiro* à altura daquela fortuna. Gates não conhecia tal profissional e contratou um *headhunter* para encontrar tal "expert". Depois de todo o processo de uma verdadeira caça entre os melhores *multiplicadores* de fortunas privadas, Bill Gates contratou um jovem experiente que estava começando seu próprio negócio, Michael Larson. A mãe cumpriu seu papel e ficou feliz com os resultados.

Naquela época, Bill Gates possuía quatro bilhões de dólares e em apenas cinco anos *multiplicou* a fortuna 20 vezes. Eu me pergunto se essa multiplicação teria acontecido em tão pouco tempo se a mãe de Bill Gates não tivesse interferido.

*Um jovem recém-formado em informática, trabalhando como webmaster no desenvolvimento de sites, primogênito com mais duas irmãs, pertence à classe*

*média alta. Seu pai, comerciante, e sua mãe, com uma brilhante carreira de marketing, alta executiva de multinacional. Nessa condição, a família viveu 5 anos em outro país latino-americano, e os três irmãos tiveram excelente educação nos melhores colégios e universidades, tanto no Brasil quanto no exterior, e falam fluentemente, além do português, inglês e espanhol.*

*Esse jovem, aos 18 anos, ganhou de presente seu primeiro carro, assim como suas irmãs, sempre teve tudo o que quis, com cartão de crédito para adquirir brinquedos, viagens, roupas de marca, passeios, baladas, enfim essas coisas que os jovens desta classe social usufruem. Bom menino, morando ainda com os pais, tinha sua suíte, com a permissão de levar a namorada e os amigos para dormir, tanto em casa, quanto na casa de campo ou da praia, um belo dia, aos 23 anos, conversando com a mãe, comunicou que ele e a namorada tinham escolhido um apartamento e iam morar juntos.*

*Primeiro filho, já formado, trabalhando e namorando, o mais natural é que tivesse sua própria casa. Então, a conversa seguiu mais ou menos da seguinte forma:*

*- Parabéns! Você está pronto para levar sua própria vida. Então, me entregue o cartão de crédito de dependente e a chave do carro, porque já temos três filhos, e agora, sem sermos consultados, você está trazendo sua namorada, que depois trarão netos, e às nossas custas... Quem casa, quer casa e precisa bancar sua própria vida, para ser independente.*

*O jovem levou um susto. Ele jamais havia imaginado uma vida sem o cartão de crédito pago pelos pais, muito menos em devolver o carro, cuja manutenção, mecânica, seguro, combustível, IPVA, licenciamento e multas eram pagas pelos pais. Entrou em pânico com a nova situação. Pela educação que havia recebido, pelo conforto e boa vida que levava, sem nunca ter sabido quanto custava, sua primeira reação foi não saber enfrentar para a namorada, sem dinheiro. Resultado, pediu um tempo à namorada e continuou na casa dos pais. Uma semana depois, conseguiu voltar a namorar da forma anterior, porém preparando-se para bancar uma nova vida, financeiramente independente.*

Principalmente pais que, na infância e na juventude, não viveram as facilidades de vida que conseguem oferecer aos seus filhos, não os estão preparando para bancarem sua própria vida. Independência custa dinheiro e a felicidade está em conquistar sua própria independência. Mesmo os jovens de famílias abastadas precisam aprender a negociar sua independência, para se tornarem adultos responsáveis.

## A POSIÇÃO DE CADA FILHO NA FAMÍLIA

O norte-americano Denny Johnson, pesquisador da natureza humana, dedica-se há mais de 20 anos aos estudos da *missão da alma* de cada um dos filhos na família, da árvore genealógica e da ordem de nascimento, através de marcas encontradas na íris (olhos) de cada um. Ele costuma vir anualmente ao Brasil, realizando esse trabalho, de norte a sul, ou seja, da Amazônia a Porto Alegre, passando por São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Curitiba.

O estudo é sério e abrange famílias de vários continentes, sendo muito útil para compreender a dinâmica familiar. Ele parte do princípio de que a ordem de nascimento é definida pelo pai, e que o primogênito, se homem ou mulher, interfere na personalidade de cada um dos irmãos seguintes.

Como riqueza familiar, culturalmente, está associada ao primogênito, recomendo aos pais, como forma de aprofundar seus conhecimentos de educação, o livro publicado em português *A Árvore Familiar - como a ordem de nascimento define a personalidade de seu filho*, Editora Ground, ou uma consulta ao [www.rayid.com](http://www.rayid.com).

Como cada pessoa é diferente, lembre-se: o que é excelente para você pode ser péssimo para o outro, mesmo que seja seu filho, sócio ou cônjuge.

*A verdadeira riqueza vem da felicidade pessoal, resultante do sonho de cada um, com a sua ação no mundo.*

## TESTE SUA RELAÇÃO PESSOAL COM O DINHEIRO

### SIM ou NÃO

1. Você costuma gastar mensalmente mais do que ganha?
2. Você fica com muita raiva quando familiares lhe negam dinheiro?
3. Frequentemente, você deixa atrasar os pagamentos por falta de dinheiro?
4. Você sonha deixar para seus filhos carros e imóveis?
5. Você compra compulsivamente tudo que tem vontade, na hora em que vê?
6. Você deixa as aplicações financeiras para quando *sobrar dinheiro*?
7. Você economiza o *máximo que pode*, para não faltar dinheiro no futuro?
8. Você pensa primeiro em satisfazer os que você ama, antes de gastar com você?
9. Você nem se preocupa com dinheiro, porque sabe que tudo dará certo, como se fosse mágica no fim do mês?
10. Você evita falar sobre dinheiro, porque dinheiro é sempre problema?
11. Você evita sair com talão de cheques e/ou cartão de crédito para controlar gastos?

12. Você sempre acaba pagando as contas dos adultos de que você gosta?
13. Você vive para ganhar dinheiro e pagar as contas?
14. Você acha inútil anotar no canhoto do talão os valores e datas de cada cheque?
15. Você vive *sem planejamento* do orçamento mensal?
16. O dinheiro é motivo de preocupação, tanto na hora de receber, quanto na hora de pagar contas?

TOTAL de SIM \_\_\_\_\_

### CONFIRA OS RESULTADOS DA SUA RELAÇÃO COM A ENERGIA DO DINHEIRO

- 1 a 3 SIM = Você é uma pessoa sem grandes problemas financeiros, está de bem com a vida e sabe lidar bem com a energia do dinheiro. Parabéns! Lembre-se que a vida é feita de sonhos. E que quem não sonha não tem motivo para viver.
- 4 a 5 SIM = Muito bem! Você está na direção: com um Planejamento do Orçamento Pessoal ligado ao seu Projeto de Vida, você alcançará suas metas pessoais, com prazer e sem esforços desnecessários. Procure atualizar-se com os conceitos financeiros práticos disponíveis hoje, como um check up financeiro, por exemplo.
- 6 a 7 SIM = Você lida com o dinheiro de forma razoável, mas está longe do seu ideal financeiro. Preste atenção aos seus MEDOS e aos seus IMPULSOS, que são emoções básicas do ser humano e estão diretamente ligadas à forma de você lidar com o dinheiro. Uma atualização básica sobre o "Clique Money" (velocidade de circulação do dinheiro) lhe trará benefícios imediatos.
- 8 a 12 SIM = Você acredita que não vive a vida que gostaria porque não tem dinheiro suficiente. Ledo engano. É exatamente o contrário: se você tiver suas metas pessoais bem claras, será meio caminho andado para alcançá-las. Seria de grande utilidade você se educar financeiramente, através de leituras especializadas de livros e revistas. Você descobrirá que existe um mundo de facilidades para "fazer dinheiro" hoje e no futuro, e que você provavelmente desconhece. Acorde! Sempre é tempo.
- 13 a 16 SIM = Você está muito descontente com sua vida financeira e sem as rédeas da própria vida, por isso às vezes se sente perdido. Está na hora de fazer uma grande reestruturação da vida afetiva, emocional e financeira. Comece se

perguntando o que você quer da vida AGORA. E prepare-se para compreender as grandes mudanças que estão ocorrendo no mundo para facilitar as relações de troca entre as pessoas. O dinheiro é a mais poderosa energia que movimenta tudo e todos. Boa sorte!

*Teste desenvolvido por:* Glória Maria Garcia Pereira

## CAPÍTULO 14

### A visão feminina do dinheiro e da riqueza

#### JUNO MONET, a deusa do dinheiro

Na década que se inicia, o pré-requisito para os negócios que envolvem tanto o contexto local, quanto o global, é *dar atenção ao coração* como um fenômeno de desenvolvimento.

O coração pensa, o coração afirma, o coração unifica, o coração tem linguagem universal, o coração produz desenvolvimento de competência local. Todos os seres humanos têm à sua disposição tanto a energia masculina, quanto a feminina. Cada um dosa em combinações próprias.

Historicamente, no Ocidente, ao homem coube o uso do cérebro, da força e da ação e à mulher, o uso do coração, das emoções, da administração e da manutenção. Na relação doméstica, coube ao *homem ganhar o dinheiro* e à mulher, além de cuidar da prole, dar *a melhor administração* à quantia ganha.

Uma pesquisa sobre a história do dinheiro, realizada pelo antropólogo cultural Jack Weatherford, nos Estados Unidos, mostrou que já na primeira revolução do dinheiro, há três mil anos, com a criação das moedas na pequena Lídia e o florescimento dos mercados, as mulheres começaram a prestar serviços por dinheiro para pagar seu próprio dote e poderem se casar com quem quisessem, em vez de ter que aceitar a escolha paterna. A importância da mulher em relação ao dinheiro está historicamente registrada.

Desde épocas clássicas muito primitivas, o dinheiro revelou uma relação íntima com o *divino* e o *feminino*. No Monte Capitolino, ficavam a maior fortaleza de Roma e o Capitólio, o principal templo do império romano. O templo servia de morada ao rei dos deuses, Júpiter Optimus Maximus, que ocupava o centro do templo. Júpiter, Juno (a Rainha do Firmamento) e Minerva (a deusa da Sabedoria) eram conhecidos como a Trindade do Capitólio.

Juno representava o espírito feminino e era protetora das mulheres, do casamento e do parto. Como extensão, era guardiã da família, tornando-se a protetora do Estado romano.

De acordo com historiadores, uma noite, os gansos sagrados grasnaram irritados, alertando o povo sobre a possível invasão dos gauleses que escalavam os muros da fortaleza. A partir deste episódio, no século IV a.C., a deusa ganhou um sobrenome, ficando Juno Moneta, do latim *monere* (advertir). Como padroeira do Estado, a deusa presidia várias atividades, entre elas a emissão de moedas, que eram fabricadas em seu templo. Estas moedas traziam estampadas a deusa e seu sobrenome Moneta. Daí a origem da palavra em português *moeda*, em espanhol *moneda* e em inglês *money*. Naquele templo o dinheiro ocupava um lugar sagrado.

Ao mesmo tempo que a evolução humana proporcionou mais liberdade para a mulher, promoveu o estreitamento de suas relações com o dinheiro. Antes do desenvolvimento da medicina, dos medicamentos e das terapias, as mulheres precisavam ter por volta de 15 filhos, para dois deles chegarem ávida adulta.

Porém, no século XX, a saúde revolucionou o conceito histórico de vida e a mulher ficou livre para estudar e "fazer dinheiro" com trabalho fora de casa. Coube à mulher ter um ou dois filhos, que tinham mais chances de chegar à vida adulta.

## A INTUIÇÃO NA HORA DE NEGOCIAR: A COMPETIÇÃO DÁ LUGAR À COOPERAÇÃO

No Brasil, apenas em 1934 surgiu o reconhecimento do direito constitucional de a mulher votar e somente em 1962 a mulher casada deixou de ser *relativamente incapaz*, igualada até então aos índios e aos menores entre 16 e 21 anos.

As mulheres foram para a escola e hoje, em muitos países, entre os quais Brasil, Estados Unidos, Itália e a União Européia, formam mais da metade dos diplomandos de graduação e mestrado, segundo dados da revista *Newsweek*.

Os redutos historicamente masculinos estão cada vez mais sendo invadidos pelas mulheres. Em 1966, havia apenas uma mulher na turma de 58 alunos formados pela Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo. Em 1990, a participação feminina pulou para 28% e em 1998 as mulheres já eram 40% de todos os formandos.

Um levantamento do Grupo Catho, especializado em recrutamento e seleção de executivos, mostra que em apenas quatro anos, de 1994 a 1998, a participação de mulheres em cargos de presidente ou equivalente cresceu 50% entre mais de 40

mil empresas cadastradas pelo grupo, passando de 8,1% para 12,4% do total. O mesmo estudo mostra que as mulheres tendem a chegar ao topo relativamente mais jovens (aos 37 anos) do que os homens (44 anos). Isto se deve ao fato de terem que se dedicar mais para vencer as resistências masculinas, o que resulta em promoções rápidas.

"As mulheres são, em geral, mais intuitivas e perfeccionistas que os homens, preocupam-se com as pessoas e sabem trabalhar em equipe, têm maior sensibilidade para entender o consumidor e o mercado", avalia a professora Christina Larroudé, da FGV, autora do livro *Muito Além do Teto de Vidro*.

Uma pesquisa verificou que as empresas presididas por mulheres nos Estados Unidos são proporcionalmente mais lucrativas do que as presididas por homens.

A questão "o que é essa visão feminina de gerenciar?", a executiva brasileira Maria Sílvia, aos 42 anos, na época presidente da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), respondeu: "Visão feminina de gerenciar é a capacidade que as mulheres em geral possuem de se interessar pelas pessoas à sua volta e, com isso, criar um clima mais humano no trabalho. Isto, obviamente, não significa que essa qualidade seja exclusiva das mulheres."

Maria Sílvia cita o exemplo do empresário que a contratou, Benjamin Steinbruch. "Ele é uma pessoa, neste mesmo ponto de vista, muito feminina, pois se preocupa com minha vida pessoal e quer saber dos meus filhos.

Não é só comigo. É com todo mundo." A executiva acha que, além de as mulheres serem obstinadas, tendem a ser confiáveis e leais.

Um homem, banqueiro e principal acionista do banco que representa, relata *como é negociar com uma mulher intuitiva e pragmática*, no caso, Maria Sílvia.

"Em cada dez negociações com ela, eu perco nove. Ela rebate nossos argumentos com tanta firmeza e clareza que acaba nos deixando desarmados. Ela é supercharmosa e, com aquele jeito feminino, soube tirar de nós até o último tostão." Ele estava se referindo ao fato de ter consentido receber uma remuneração 50% inferior à que normalmente estipula em casos semelhantes.

O problema é que os homens ainda não se permitem desenvolver internamente esse charme intuitivo. Na opinião dos homens, um dos maiores trunfos da mulher é poder tirar proveito do *fator surpresa* numa negociação. No momento em que os homens lidam com uma figura feminina que sabe ser bastante dura e incisiva, eles ficam meio sem reação.

Especialistas em remuneração dizem que executivos do nível de Maria Sílvia ganham entre 600 mil e 1 milhão de reais por ano, incluídos aí salário fixo e bônus.

Quando perguntaram a ela sobre o futuro, vejamos sua resposta que foi publicada na revista *Exame*: "Dinheiro só serve para a gente não se preocupar com ele. Ter auto-suficiência financeira é uma coisa importante, ainda mais quando você tem filhos. Mas essa não é a preocupação da minha vida."

O termo inteligência emocional, especialmente desde a pesquisa de Daniel Goleman, tem sido aceito e engendra a idéia de que emoções, sentimentos e cuidados são expressões cada vez mais permitidas no mundo nos negócios. E estes novos termos entram em lugar de outros tantos que ficaram ultrapassados.

*Competição*, por exemplo, diz respeito a vencedores e perdedores, baseados em estratégias e táticas planejadas pela razão, que é mental. Competição é um medo dirigido pelos instrumentos mentais, que estimulam decisões reativas e ações.

*Jean Shinoda, doutora em medicina, psiquiatra e analista junguiana, professora da Universidade da Califórnia e orientadora de seminários internacionais, - propõe despertar a compreensão de que Círculos de Mulheres podem criar um movimento evolucionário/revolucionário em direção a uma nova sociedade menos patriarcal, com uma cultura não-hierárquica, mas igualitária e inclusiva. Essa proposta está publicada no livro The Millionth Circle - How to Change Ourselves and the World. Maiores detalhes no site [www.jeanbolen.com](http://www.jeanbolen.com)*

O futuro aponta para a cooperação e co-criação, que nascem no coração. Para estes novos tempos, a médica intuitiva Caroline Myss propõe que:

**"O coração seja a casa da razão e da mente."**

## CAPÍTULO 15

### O Conceito de trabalho na nova economia

#### AS RELAÇÕES TRABALHISTAS PASSAM POR UMA REVOLUÇÃO

Nestes novos tempos, o ser humano está sendo intimado a viver sua liberdade com criatividade e desenvolver seu talento, professando-o publicamente através de uma profissão, que pode variar no tempo e no espaço.

A nova economia privilegia a opção, a decisão, a liberdade de escolha, completamente oposta à condição do trabalho escravo, porque as máquinas e processos são mais eficientes, mais rápidos e muito mais baratos para executar serviços repetitivos que exigem esforço físico.

Há 250 anos, com o início da Revolução Industrial na Inglaterra, os trabalhadores do campo foram atraídos para os novos meios de produção. Eles estavam acostumados com um ritmo ligado à natureza, trabalhando a céu aberto durante o dia, de acordo com as estações do ano e o ciclo de cada safra: algodão, batatas etc. E passaram a trabalhar em galpões industriais, iluminados por energia elétrica, em turnos dia e noite. Foi uma verdadeira revolução não só econômica, mas também de hábitos e costumes, de relações entre os donos dos meios de produção e a mão-de-obra, representando o trabalho.

E agora, já iniciamos a Revolução Digital, em plena era de serviços. De novo, não apenas uma revolução econômica, mas de hábitos e costumes.

Mesmo com o trabalho criativo que a Internet estimula, muitos estão transformando a alta tecnologia da rede em campos de trabalho, sem liberdade de decisão. Acabam tornando-se *escravos digitais* do novo sistema, trabalhando uma carga horária absurda, em ambientes nada saudáveis, com celulares ligados 24 horas. Consulte o site [www.netslaves.com](http://www.netslaves.com).

Todo ser humano está em busca da felicidade, que é pessoal e interna. A *profissão* é uma das formas de expressar seu talento para os outros, para a comunidade e a sociedade. A medida que a pessoa se autodesenvolve, descobre em si mesma novos *talentos* e nada deve impedi-la de colocá-los no mercado, para seu próprio bem.

No final do século XX e até pouco tempo, a expectativa era de que as pessoas trabalhassem até os 40 anos. Depois desta idade, começava a ficar difícil conseguir emprego, e a aposentadoria vinha após 25 ou 30 anos de trabalho. Geralmente, o aposentado começava a se preparar para o fim da vida, sendo que a sociedade, a legislação trabalhista e o sistema financeiro desenvolveram-se com a expectativa de vida humana por volta de 60 a 65 anos.

Porém, com o desenvolvimento das ciências aplicadas e da própria economia, as condições ambientais e vitais criaram uma realidade diferente. As pessoas estão com uma expectativa de vida média útil próxima dos 80 anos, com tendências a aumentar. Os bebês nascidos no século XXI já têm expectativa de vida útil de 130 anos.

Outra mudança acontece nos contratos de serviços. Eles se modificaram de tal forma que as receitas para previdência pública, descontadas dos empregados na fonte, quando recebem seus salários, fica cada vez menor. Com os serviços terceirizados e autônomos, cresce rapidamente a previdência privada, substituindo o falido sistema anterior.

Em vez de as pessoas se aposentarem como inativas, elas estão sendo convidadas a replanejar suas carreiras para novas atividades, sendo úteis para si mesmas, para a família e para a sociedade. Hoje, a renda da terceira idade é representativa no orçamento familiar.

## TRABALHO VERSUS PROFISSÃO

Há uma incompatibilidade de origem entre trabalho e profissão. A palavra trabalho tem sua origem no latim *tripaliu*, que é um instrumento de tortura, da época em que o trabalho era exercido pelos escravos, obrigados a trabalhar para seus senhores ou donos. O escravo não tinha liberdade de expressar qualquer opinião ou modo de ser. Além disso, o trabalho escravo era físico, braçal e exigia esforço.

A palavra profissão vem do latim *professione*, que significa declaração ou confissão pública em uma crença, de uma opinião ou modo de ser. Curiosamente tem a mesma raiz de professor, em latim *professore*, que significa aquele que professa ou ensina uma ciência, arte, técnica ou disciplina; um mestre. Quando falamos em profissão, pensamos em um profissional.

O pressuposto é que o fruto do *trabalho* escravo era de propriedade do seu dono e senhor e que, se fosse retirado o instrumento de tortura (*tripaliu*), *o escravo não executaria os serviços*.

Já a *profissão* é de livre escolha de quem professa e se manifesta no espaço público, na sociedade, como uma forma de ser reconhecido e remunerado pelos serviços prestados.

Fomos educados para sermos *isso* ou *aquilo* e a expectativa da família e da sociedade é de rotular como advogado, engenheiro, médico, dentista, padre ou rabino, professor, empresário, fazendeiro, artista, comerciante, político, técnico em alguma coisa, e assim por diante.

Com a aceleração das invenções e especialmente o uso digital e da eletrônica nas atividades humanas, todas as *profissões* foram afetadas, sem exceção.

Estamos diante da necessidade de um reaprendizado constante, precisando de professores que estão hoje nas empresas, mais do que no tradicional sistema de ensino profissionalizante.

A *Nova Economia* ou *Economia do Conhecimento* está revolucionando todos os métodos e tempos de aprendizado, com cursos on-line, *e-learning*, universidade corporativa, entre outros. Além disso, outra *revolução* está começando, pois ninguém mais é *isso* ou *aquilo*, advogado ou médico.

Principalmente devido à maior expectativa devida, de 80 anos ou mais, o ser humano passa a disponibilizar de 50 a 60 anos de *profissão*. Então pode, literalmente, experimentar várias atividades profissionais, complementares ou não, passando de uma a outra. Vou exemplificar com alguns casos verdadeiros de clientes.

Alguns exemplos da área de saúde:

*Um dentista que exerceu a profissão durante dez anos, um belo dia, encantando-se com o marketing para consultórios, aprendeu, executou e descobriu outras habilidades que nem sabia que possuía. Desenvolveu um programa de marketing para sua classe profissional e passou a dirigir um novo negócio de ensino e reciclagem para dentistas.*

*Um médico, que trabalhava no hospital do pai, também médico, descobriu que gostava muito de dirigir o negócio e fez dele uma das maiores clínicas da cidade, passando a ser empresário. Foi convidado para ser professor universitário e aceitou, acumulando as profissões. Ligado no seu tempo e na Nova Economia, desenvolveu um novo sistema de atendimento hospitalar, o one day clinic, que está testando para franqueá-lo em todo o Brasil. Será um franqueador. Esse sistema, cada vez mais comum nos Estados Unidos, libera o serviço de hotelaria do hospital, pernoite e alimentação, concentrando o tratamento médico com os mais modernos recursos eletrônicos interativos. O paciente fica um dia no hospital, é muito bem atendido, o custo do tratamento é reduzido e todos saem ganhando, porque o hospital atende um número muito maior de pacientes no mesmo período.*

Exemplo de mudanças totais de áreas: de estilista para administradora e depois terapeuta:

*Uma publicitária, que casou com um industrial de confecções de moda, descobriu que tinha grande talento como estilista. Tempos depois, separou-se do marido e abriu sua própria confecção, passando a empresária. Descobrimo que não tinha talento para administradora de empresa, mudou completamente de atividade. Voltou a estudar, preparou-se e hoje é uma terapeuta corporal de sucesso.*

Quando pensarem uma profissão, não associe valor financeiro. No Brasil, as primeiras universidades foram criadas há menos de um século, estando entre as

mais antigas as do Rio de Janeiro, Paraná e São Paulo. Fomos educados e encorajados a *ter um diploma universitário* como garantia de sucesso profissional. Isto foi verdade por mais de cinco décadas.

O ditado popular diz "Em terra de cego, quem tem um olho é rei". Ou seja, em um país onde não havia profissionais, tinha muito espaço para os *diplomados*.

A atividade de educação privada cresceu muito desde a pré-escola até o nível superior. Hoje, todas as cidades de pelo menos 50 mil habitantes dispõem de ensino superior, enquanto as universidades tradicionais estão cadavez com mais ofertas de cursos de pós-graduação. Grandes metrópoles, como Rio e São Paulo, oferecem no Brasil cursos de especialização, diretamente de universidades dos Estados Unidos e Europa, com diplomas internacionais. A educação é um grande negócio, tanto para quem produz, quanto para quem recebe.

A realidade mudou com a oferta de diplomados em todas as áreas, concentrada nos grandes centros urbanos. Porém, como o ensino é tradicional, continua formando profissionais para o *mercado de emprego*, que está em extinção, e não para a realidade de *mercado competitivo*, onde tudo está para ser recriado de forma estimulante e muito bem remunerada, sem qualquer garantia.

É cada vez mais comum, grandes empresas, como Nestlé ou Natura, abrirem anualmente 2 a 3 vagas para *trainees*, jovens recém-formados, e receberem de 8 mil a 10 mil candidatos, todos com nível superior, falando 2 a 3 idiomas, com vivência no exterior, ou seja, procurando o primeiro *emprego*.

O mercado brasileiro, hoje, tem profissionais de todas as idades, bem educados em termos de escolaridade, mas despreparados para exercerem uma profissão de forma empreendedora.

## NOVAS PROFISSÕES

As escolas de todos os níveis deveriam estar educando para a *Nova Economia*, desenvolvendo consumidores conscientes, profissionais para o mercado, capazes de negociar seus talentos onde estiverem, atentos às oportunidades.

A grande *revolução* conceitual de *profissão* é que qualquer atividade pode ser um sucesso e que as tradicionais profissões não garantem qualquer sucesso financeiro. Isso não tem a ver com a *profissão*, mas com a forma de colocá-la no mercado. Vou ilustrar a situação com os casos de três clientes. De empregado de supermercado a empresário:

*Um administrador de empresas, bem empregado na área de recursos humanos de uma grande rede de supermercados, resolveu casar-se com uma psicóloga. Para*

*dar-lhe atividade, apresentou a esposa à empresa, através de terceirização, para seleção e treinamento de pessoal de limpeza. Ficaria mais conveniente e mais barato para a rede de supermercados, já que limpeza não era a atividade-fim do negócio. A idéia foi aceita e a psicóloga começou um novo negócio, de seleção e treinamento de pessoal de faxina para limpeza de supermercados. O negócio de limpeza cresceu de tal forma que surgiram novos clientes, como universidades, lojas de departamentos e indústrias. A empresa chegou a 600 funcionários, o administrador de empresa demitiu-se do supermercado, assumiu a direção do novo negócio de limpeza e em três anos eles ficaram milionários. Alcançaram o sucesso financeiro que nenhum emprego lhes daria em tão curto espaço de tempo.*

De empregado em restaurante a empresário de factoring:

*Um economista, empregado em uma rede de restaurantes, tinha que equacionar uma questão séria de fluxo de caixa, pois recebia muitos vales-refeição que eram descontados pelas respectivas empresas emitentes em dias predeterminados, com um prazo incompatível com a necessidade do fluxo de caixa do restaurante, de pagamentos a fornecedores e empregados. Como pessoa e investidor, ele propôs ao restaurante o desconto dos vales-refeição diariamente, por uma taxa de remuneração. Como empregado, saneou o problema do fluxo de caixa e, como investidor, diversificou sua carteira de investimentos, passando a receber maior remuneração pelo dinheiro aplicado. Tomou gosto pela atividade e com o lucro estendeu a oferta para mais alguns restaurantes. Depois de alguns meses solicitou a demissão do cargo e passou a dirigir o próprio negócio, ampliado para uma factoring, ou seja, compra e venda de dinheiro, obtendo bastante sucesso.*

De terapeuta descontente a terapeuta de sucesso:

*Uma terapeuta psicóloga, com 15 anos de formada, com consultório e uma carteira de pacientes/clientes, adorava sua profissão, mas não estava contente com o resultado financeiro, pois muitos pacientes diziam que não tinham dinheiro para pagar as consultas. Após tomar contato com todo o processo de negociação, cobrança e a influência da energia do dinheiro no próprio tratamento terapêutico, esta psicóloga, trabalhando no mesmo consultório, em seis meses reverteu a situação. Ela passou a atrair novos clientes/pacientes e muitos deles eram atendidos em sua própria residência, pagando por consulta o*

*dobro do preço. Hoje, além de adorar o que faz, sente-se uma profissional competente e de sucesso financeiro.*

Profissões que antes não existiam estão abertas em todas as áreas da atividade humana. Para descobri-las é importante *olhar para o mundo com olhos novos*.

As tecnologias de telecomunicação (telefones e celulares), associadas às tecnologias da computação (softwares e hardwares), estão dando forma ao *e-business* e ao *e-commerce*, baseadas no tripé da rede, formado por conectividade, intangibilidade e velocidade.

Se tomarmos os números da realidade dos Estados Unidos, que iniciaram este processo alguns anos antes do que o Brasil, podemos refletir sobre o nosso caminho, que não tem que ser idêntico, mas é provável que siga tendência semelhante.

- O mercado financeiro lidera o processo de inclusão no comércio eletrônico. No início dos anos 2000, mais de 40% de todo o movimento bancário já é realizado on-line. Faz sentido que o próprio *dinheiro* seja o primeiro a viver as mudanças, pois serve para movimentar trocas através da conectividade, é intangível (não tem corpo) e circula na velocidade da luz.
- O mercado de informática, com bens físicos, necessário para o acontecimento da revolução, está com 24% do total dos negócios. Mas é apenas o início da grande revolução da logística e da distribuição rápida, eficiente e cada vez mais barata de bens e mercadorias, de forma interligada com diferentes meios de transporte em todo o planeta.
- O mercado de lojas virtuais, em especial o comércio de livros de papel e tinta, já opera com 12% on-line. Ele teve início com a Amazon.com. Este é um segmento que passará por grandes transformações e, neste momento, atravessa o nó entre o intangível e o material.
- O mercado de entretenimento, principalmente música e cinema, tem 10% do total, com as receitas de gravadoras e produtoras através do *e-commerce*. Essa expansão do mercado está exigindo toda uma alteração da atual legislação de direitos autorais e legislação fiscal de tributos e impostos. Outro setor que vem crescendo muito é o de parques temáticos, como opção de lazer para todas as idades.
- O mercado de agência de viagens tem tudo on-line, com reservas e vendas de passagens aéreas, carros, hotel e afins. O modelo anterior de agência de

viagens tende à extinção rapidamente. O contato entre cliente e fornecedor é direto, portanto mais eficiente e barato.

Uma vez que o ser humano não precisa mais fazer esforço físico para o trabalho, porque a máquina o substituiu com vantagens, é preciso aprender a usar o tempo para criatividade e prazer. Portanto, as atividades de educação com conceitos completamente novos e as de lazer estão crescendo e tendem a se intensificar.

Todas as atividades ligadas diretamente à Web estão com demanda muito maior que a oferta, não só no Brasil mas em todo o mundo. Elas tendem a se firmar devido à intensificação de uso da própria rede.

Todas as realizações humanas, desde as mais simples, ligadas à terra, à agricultura e pecuária e aos serviços de limpeza, até as mais complexas, ligadas à biotecnologia, bioengenharia, telecomunicações, todo o comércio e todos os serviços foram afetados.

Trabalho não falta, principalmente considerando que não se tem só os mercados locais ou regionais, mas todo o mundo como mercado.

Com essa revolução, o tempo vai virando uma *commodity* à disposição dos seis bilhões de pessoas do planeta. Todos temos 24 horas por dia, ricos e pobres, jovens e idosos, brancos, negros e amarelos. A grande diferença está em *como* cada um utiliza seu tempo.

A velocidade da luz nos convida a reaprender a utilizar este bem precioso, para o que Benjamin Franklin já alertava há mais de dois séculos. *Time is money* ou *Tempo é dinheiro*. Eu prefiro *Tempo é energia de troca*.

Toda essa tecnologia e a própria *Nova Economia* estão à disposição para facilitar a vida do ser humano consciente, e cada um pode procurar sua própria felicidade.

## O EMPREGO DÁ LUGAR AO NEGÓCIO

Emprego pressupõe vínculo empregatício, ou seja, dependência na relação capital-trabalho. No século XX, o empregado trabalhava para o empregador, "vestia a camisa" e, em troca, recebia salário.

O emprego entrou na história como uma substituição do trabalho escravo, em que o dono do capital possuía o próprio escravo, seu corpo e sua pele. O "vestir a camisa" nada mais é do que uma segunda pele, significando suar a camisa, ser fiel ao empregador com toda a carga de obrigação. O emprego se difundiu no seio da Revolução Industrial, caracterizando-se pelo trabalho repetitivo, imposto pelo

ritmo das máquinas. Originalmente, foi uma saída encontrada para substituir a mão-de-obra escrava.

Com a *Terceira Revolução do Dinheiro* e a *Economia do Conhecimento* ou *Nova Economia*, o emprego dá lugar à era do *negócio* e percebemos mudanças significativas.

- O capital não tem mais dono. Ele está em constante movimento e em lugar algum, à procura da melhor remuneração. Não há mais "camisa" para vestir.
- Tradicionais concorrentes de mercado são unificados pela propriedade do capital, e assim nasceram: AMBEV na indústria de bebidas, juntando as famosas cervejas "rivais", Bhrama e Antartica; nas companhias aéreas, VARIG e TAM, e não param por aí as fusões de marcas e companhias, pela propriedade do capital financeiro.
- O trabalhador trabalha para o cliente e para o mercado, que é quem decide. Não há mais garantias, nem segurança de vínculo empregatício.
- Para multiplicar o capital, são necessários seres talentosos, que conquistem, encantem e mantenham o cliente e o mercado no seu negócio. Não há mais garantia de reserva de mercado, de preços fechados, de parentes ou amigos. Não há mais necessidade de "força de trabalho".
- O próprio negócio tem que estar em constante atualização e movimento para conseguir, a cada novo momento, a decisão do consumidor com seu poder de escolha.
- O trabalhador não tem dono nem patrão, pois trabalha para si mesmo, vendendo seu talento e criatividade para o mercado em qualquer atividade que desempenhe.
- A Nova Economia é um convite à libertação do ser humano da força, suor, obrigatoriedade e vínculo. Em contrapartida, é um convite à consciência, ao eterno aprendizado, à busca do prazer, ao exercício do poder da escolha, da negociação, da remuneração, da defesa de interesses comuns. É muito mais saudável, em todos os sentidos.

Se enfrentamos dificuldades de encarar a nova realidade é porque dois séculos e meio de dependência e força criaram um vício na relação. Atravessamos um rtiomento de mudança e o trabalhador do século XX acha que só existem duas alternativas: empregado ou desempregado.

*A Nova Economia* abriu um leque de alternativas para que cada ser humano seja *seu próprio dono* na relação com o trabalho e produção de riqueza. Para isso, a

primeira condição é se conhecer. Atualizando-se com relação ao seu próprio talento poderá negociá-lo no mercado, em formas variadas: como empregado na *Nova Economia*, que trabalha para si evidenciando seu talento; em parceria com outras pessoas físicas, em trabalhos complementares; em terceirização junto a empresas; dono do seu próprio negócio; como trabalhador autônomo; e de muitas outras formas que estão surgindo.

Casos não faltam para ilustrar as mudanças promovidas pelas pessoas que entram na *Nova Economia*:

*Uma jovem faxineira de uma empresa de serviços da Inglaterra, tomando contato com a Internet no seu ambiente de trabalho, pediu que um dos funcionários criasse um site para ela se oferecer para tocar saxofone à noite e nos fins de semana. O funcionário criou um site simples e a faxineira começou a divulgá-lo no mercado de bares, restaurantes e festas. Começaram a aparecer clientes. A faxineira, orgulhosa, toda vez que podia, entre uma limpeza e outra, insistia com o dono da empresa para que ele entrasse em seu site. Um dia ele entrou e ficou surpreso com a iniciativa, e principalmente com os resultados financeiros que a faxineira estava obtendo. Ela fazia faxina de dia muitíssimo bem-humorada, alto astral, sentindo-se a própria artista. A noite, tocava, dançava e se divertia, ganhando como artista.*

*O então empregador ofereceu-se para criar um site profissional e convidou-a para ser sua sócia em outro negócio, um site para artistas amadores, que vai indo muito bem. A remuneração da faxineira, que era de US\$6,45 a hora, é de US\$40 mil anuais como sócia na direção do novo negócio. Seu negócio de Internet "foi avaliado em US\$805 mil, um ano depois.*

Assim é a *Nova Economia*. No caso, começou com a *decisão* da faxineira em busca de uma nova atividade, seguida de várias *decisões* dos bares e restaurantes de contratá-la. Depois veio a *decisão* do dono do escritório de oferecer-lhe sociedade e ampliação do *mercado*. O resultado foi a multiplicação do dinheiro. Como conseqüência, todos saíram ganhando *satisfação e dinheiro*.

Para entrar nessa *Nova Economia*, independentemente de sua atividade, eduque-se para atender ao mercado e, então, não precisa ter medo de ficar sem trabalho. O mercado está sempre mudando, exigindo sua atualização constante e, assim, é natural que algumas atividades sejam substituídas por outras.

*Esqueça o paternalismo do emprego X desemprego. Esta é uma relação de dependência que não faz mais sentido.*

Se você compreender a relação de *negócio*, cujo vínculo é o interesse pessoal de cada uma das partes, o mundo passa a ser uma enorme mesa de negociação, rica e prazerosa. Eduque-se para desenvolver negócios para você, sua família e seus parceiros. Conseqüentemente, você estará gerando riqueza também para o seu país.

## CONTRATOS DE PARCERIA, DE TERCEIRIZAÇÃO, EM VEZ DE "CARTEIRA ASSINADA"

O que interessa é a geração de riqueza de um país, que é medida pelo PIB - Produto Interno Bruto. Se as taxas de crescimento do PIB são altas (5% ou mais), a economia de todo o país fica ativada: indústrias, comércio, serviços, renda e empregos. Se as taxas do PIB são baixas (até 2%), a economia está crescendo devagar, quase estável. Se as taxas do PIB forem negativas ou base zero, o país está com problemas econômicos sérios. Não é possível manter grandes expectativas de renda e emprego com o PIB baixo.

Os Estados Unidos estão alguns anos à frente do Brasil com esse conceito de relações do trabalho, obviamente depois de passar por graves problemas trabalhistas da época industrial com o poder dos sindicatos, especialmente da indústria automobilística.

Nos últimos anos do século XX, o país manteve um desenvolvimento econômico estável, com o menor índice de desemprego da história, por volta de 4% ou menos. Porém, depois do 11 de setembro de 2001, com a queda das torres do WTC em Nova York, com a recessão econômica mundial e americana, a taxa de desemprego chegou a quase 6%. Principalmente a economia norte-americana está baseada no consumo. Se diminui o desempenho econômico, baixa o consumo, aumenta a taxa de desemprego.

Naquele país, os empregadores não têm o menor problema para dispensar um empregado, pois não precisam pagar qualquer adicional. Eles contratam e descontratam na medida das necessidades dos clientes e do mercado.

Conscientes do seu próprio papel na economia de mercado, os empregados não têm problemas ao serem descontratados, porque estão prontos para oferecer seus talentos ao mercado que cresce e se desenvolve. Em conseqüência, a riqueza pessoal desses trabalhadores está acompanhando o desempenho do país.

## O BRASIL NA NOVA ECONOMIA

Por uma questão histórica de apologia à escassez, no Brasil fala-se muito mais em pobreza do que em *riqueza*. As ligações tradicionais com as formas antigas de

relações trabalhistas dificultam a inserção na *Nova Economia*. Fazendo um balanço da atual situação, notamos algumas questões pendentes.

No início do Governo Lula, do PT - Partido dos Trabalhadores -, o próprio presidente como ex-operário e ex-sindicalista, tentando acertar os rumos da economia, recebendo elogios e milhões de dólares de órgãos financiadores internacionais, como o FMI — Fundo Monetário Internacional, não consegue mágica. As taxas de crescimento da economia mostram estagnação e, no caso, as taxas de desemprego ultrapassam os 20% nas grandes metrópoles como São Paulo.

Nos centros urbanos, onde pulsa a economia, o emprego industrial tende a diminuir, porque é um fenômeno econômico mundial, com a substituição do esforço físico por processos eletrônicos e digitais mais eficientes e baratos. Sabe-se que a massa de mão-de-obra dispensada do trabalho anterior não está qualificada para assumir os novos postos que estão surgindo.

O grande problema é que, no primeiro momento, as pessoas dispensadas procuram trabalho da forma antiga. Como não encontram, ficam desesperadas e com medo. Falta ao brasileiro compreender esse fenômeno histórico e requalificar-se, não para outro emprego da forma antiga, mas para uma profissão com outras bases contratuais.

Por outro lado, devido ao "*jeitinho*", o brasileiro está encontrando saídas no trabalho informal, no comércio, e em todas as formas de serviços, dos mais simples aos mais complexos.

Muitas cidades estão descobrindo novas oportunidades, educando jovens e requalificando adultos através de cursos técnicos de nível médio e superior, gerando empregos e riqueza para toda a região e conseqüente melhora da qualidade de vida.

- Campinas e São José dos Campos, em São Paulo, estão atraindo grandes volumes de capitais estrangeiros para empresas de tecnologia de ponta, além de imigrantes especializados, de alto nível técnico e científico.
- Blumenau, em Santa Catarina, teve que fechar, na década de 1980, 15 mil postos de emprego na indústria têxtil, que era a base de sua economia. A partir da crise, empresários, políticos e sociedade juntaram-se em busca de alternativas. A solução saiu das próprias tecelagens, que haviam montado uma empresa para o desenvolvimento de softwares de recursos humanos. Surgiram, então, os primeiros empreendedores do pólo de computação, a Universidade de Blumenau criou o curso de informática, vieram as incubadoras e, em menos de dez anos,

foram criadas 352 novas empresas de informática. Milhares de novos postos de trabalho surgiram, gerando nova riqueza para a região.

- Campina Grande, na Paraíba, tem quase dez mil empresas, sendo 900 delas ligadas à tecnologia e informática. O setor tecnológico concentra mais de cinco mil trabalhadores, dois mil professores e 16 mil alunos. O pulsar dessa economia pode ser sentido no Centro de Ciência e Tecnologia da Universidade Federal da Paraíba, nos dois shopping centers de grande porte, 14 hotéis e mais de 200 restaurantes, um centro de convenções com capacidade para mil pessoas, além de 150 locadoras de vídeo.

- Ilhéus, um paraíso ao sul da Bahia, com a derrocada da economia do cacau, mobilizou o estado e a prefeitura para atrair empresas através de oferta de infraestrutura e incentivos fiscais. Recebeu investimentos de R\$42 milhões da iniciativa privada. Três anos depois da pioneira Microtech, que faz computadores, a região conta com 16 empresas de eletroeletrônicos, informática e telecomunicações.

- Bagé, no Rio Grande do Sul, aproveitando suas condições ambientais, desenvolveu mais uma vocação, a criação de PSI (Puro Sangue Inglês), como se fosse uma fábrica de cavalos de raça, além dos pilares econômicos tradicionais de criação de gado de corte e lavoura de arroz. Os haras geram cerca de 500 empregos diretos e milhares de outros indiretos para paisagistas, jardineiros, pedreiros, marceneiros, caminhoneiros e tratoristas. Ao redor dos grandes haras, foram criadas empresas de pensionatos para cavalos, que abrigam éguas de outras regiões que chegam para procriar, além de vários comércios especializados, hotéis e restaurantes. Bagé é comparada à cidade de Kentucky, nos Estados Unidos.

Estes são apenas alguns dos exemplos brasileiros de cidades que passaram a enxergar a realidade que aí está com novos olhos, buscando novas alternativas. Em vez de ficar segurando um emprego improdutivo, o convite é desenvolver novas atividades, adequadas à nova realidade.

## **O FIM DA EMPRESA PATERNALISTA**

Estamos saindo de um período histórico capitalista que privilegiou o proprietário dos meios de produção, que era o mesmo dono do capital e da mão-de-obra.

Para crescer e prosperar, a empresa fez todo um jogo no qual a mão-de-obra acreditou em chavões como "esta empresa é uma mãe para mim" ou "esta empresa é como se fosse um pai para mim". Nesse jogo, cada um assumiu muito

bem o seu papel. Algumas empresas desenvolveram o paternalismo no mais alto grau, construíram casas para seus assalariados, forneceram alimentação através de cestas básicas, tickets-refeição gratuitos, meios de transporte gratuitos, emprestaram dinheiro muito além dos salários, através de cooperativas de crédito e empréstimos a juros subsidiados, fundaram creches para os filhos de empregadas para que as mães trabalhassem sossegadas, pagaram cursos de treinamento, aulas de idiomas, aulas de *fitness centers* ou academias, pagaram assistência médica e fizeram shows e festas para seus empregados.

Na condição de "pai ou mãe", desenvolveu-se um jogo emocional nas relações de trabalho, que, no final de certo tempo, não era vantagem nem para a empresa, nem para o empregado. Como em um jogo perfeito, ambas as partes acreditaram em seus papéis.

Grande parte dos empregados, descontente com suas relações de trabalho, passava a produzir muito abaixo do potencial, prejudicando a empresa em função de si mesmos, pois passavam a ser pessoas *internamente* descontentes e insatisfeitas, sem coragem de romper o vínculo emocional.

Para a empresa, havia um custo cada vez maior, buscando alternativas de motivação e não recebendo a contrapartida do seu "filho", na realidade um empregado.

Com o desenvolvimento dos mercados sem fronteiras, da concorrência por qualidade e preço, esse velho modelo, que tanto funcionou no passado, hoje não tem mais sentido.

As empresas que passaram por fusões e incorporações e as que foram privatizadas, com diversidades culturais e vários proprietários do capital, foram as primeiras a estabelecer novas relações profissionais e emocionais com seus empregados. Estes, porém, ao serem demitidos ou mesmo diante da nova realidade, sentiram-se "órfãos". Dessa forma, ou amadureceram e foram para o mercado ou continuaram imaturos em busca de novos "pais ou mães" nas relações de trabalho.

Ainda no início dos anos 2000, a grande maioria das empresas governamentais, das empresas familiares e das empresas nacionais não desenvolveu um modelo de maturidade emocional para enfrentar a realidade da Nova Economia, embora conscientes da necessidade de mudança de cultura e de atualização das relações entre a direção e os empregados ou funcionários.

O processo dessa mudança é doloroso porque tem bases emocionais pautadas na relação familiar "pai/mãe - filho", ou seja, um dá e o outro recebe. Essa mudança somente tem sentido por parte da empresa que vem fazendo o papel de

"pai/mãe". Quanto mais tempo demorar, mais caro estará pagando pela sua sustentabilidade nos novos tempos.

Hoje, não interessa mais se você é patrão ou empregado, porque ambos só têm sentido se estiverem voltados *de fato* para o cliente e para o mercado. Esta é uma grande revolução de relacionamentos, de interesses e de valores financeiros envolvidos entre as partes.

O principal valor das empresas está nos verdadeiros *talentos* que estão *atenados nos* clientes e nas oportunidades de mercado, conhecem as novas tecnologias, são *experts* em comunicação e verdadeiros negociadores.

A grande mudança na relação empresa-empregado é que o *talento* é disputado por todo o mercado e, depois de conquistado, somente permanecerá na empresa se sentir que está enriquecendo. Ou seja, para a empresa continuar multiplicando riqueza precisa aprender a ensinar seus empregados a multiplicarem suas próprias riquezas pessoais.

*O interesse pessoal leva à motivação, que leva à prática de multiplicar a riqueza para a própria empresa.*

Se a empresa não fizer isso, vai continuar no velho paradigma, em que ao invés de multiplicar estará dividindo, e é uma questão de tempo para ser eliminada do mercado.

*Uma empresa canadense de consultoria de sistemas de informática, em julho de 2000, reuniu seus 45 consultores experientes e lhes fez a seguinte proposta: "Precisamos que todos vocês, rapidamente, atuem com sistemas Web, independentemente da área de atuação ou especialização. Por isso, contratamos o melhor instrutor da Microsoft para ministrar o treinamento para vocês. A consultoria contrata e paga o instrutor e em contrapartida haverá uma avaliação final com indicador de aprovação e reprovação. Os reprovados pagarão 100% do valor do curso de treinamento e os aprovados terão um contrato de permanência na consultoria, com exclusividade durante um ano. Se o contrato for rompido por parte do consultor antes de um ano, este também pagará 100% do curso. Mais um detalhe: o curso será ministrado fora do horário de expediente, aos sábados e domingos, durante três meses. Aqui está o contrato e a promissória com o valor total do curso para cada empregado assinar."*

*Primeiro os consultores ficaram muito bravos com a nova forma, que começa por uma intimação, em horário de lazer, e a empresa nem paga. Porém, depois*

*de uma semana, ficou claro que o consultor que não concordasse estava fora da equipe e, em pouco tempo, fora da empresa. Por reconhecer a necessidade de fato, todos os consultores concordaram com as novas condições e preços do treinamento, que antes de tudo era do interesse pessoal.*

Falamos de um evento ocorrido na primeira cidade do mundo em termos de qualidade de vida, que é Toronto. O exemplo ilustra bem que o que é bom para a empresa é bom também para o empregado.

Se for *bom só para o empregado* em detrimento da empresa, como era na relação "empresa-mãe", a relação não se sustentará por muito tempo. O inverso também é verdade. *Se for bom só para a empresa* e ruim para o empregado, o talento sai da empresa e vai para o mercado.

No caso, todos os consultores aceitaram porque perceberam que daquele momento em diante, se ficassem sem a tal ferramenta Web, não teriam mais clientes nem para aquela consultoria nem para qualquer outra empresa.

Em julho de 2000, a Microsoft estava valendo, de acordo com o mercado, meio trilhão de dólares, sendo que seus ativos físicos reais são de apenas 11 bilhões de dólares e o faturamento anual, de 15 bilhões de dólares. Quem diz quanto a empresa vale não é a diretoria, nem Bill Gates, mas o mercado de capitais. A Microsoft, ao completar 25 anos no ano 2000, pelas estimativas da maioria dos analistas, conta com aproximadamente 10 mil milionários que são trabalhadores contratados, ou seja, que possuem pelo menos um milhão de dólares.

Os empregados de melhor desempenho contratados em 1994, por exemplo, devem ter opções para compra de ações avaliadas em mais de três milhões de dólares cada um.

Muitos dos empregados mais antigos, que se beneficiam de bonificações anuais na forma de opções para compra de ações desde que a Microsoft abriu o capital em 1986, têm mais de 100 milhões de dólares.

É de se esperar que muitos dos talentos saiam da Microsoft não necessariamente para a concorrência, mas em geral para realizar sonhos pessoais, como encontrar ossos de dinossauros, pescar, jogar boliche ou simplesmente experimentar o ócio. É comum também muitos desses talentos, depois de realizarem tais sonhos, voltarem a trabalhar na Microsoft, não por dinheiro, como diz o próprio Chris Peters, líder da equipe que desenvolveu o Excel e destronou o antes dominante 1-2-3 da Lotus Development Corporation, no início dos anos 90.

Peters dizia que seu grupo era motivado não pelo dinheiro, mas pelo imenso prazer de derrotar o que era até então a maior produtora de softwares para computadores.

Após 16 anos como empregado, Chris Peters, aos 41 anos, vendeu 4,5 milhões de dólares em ações da Microsoft, saiu da companhia para jogar boliche, possuindo ainda ações no valor de 10 milhões de dólares e mais opções de compra para muito mais. Meses depois voltou à empresa como consultor de meio período na área de jogos de computador, avisando que já estava procurando um novo desafio que alimentasse seu lado competitivo.

Apropria Microsoft informa que cerca de 90% dos empregados que tiram licença voltam à companhia, ainda que nem sempre nos mesmos cargos.

A empresa paternalista ficaria chorando o êxodo de talentos e sentindo ingratidão, lamentando: "Com tanto dinheiro e riqueza que dei para os empregados, que ingratos, vão embora."

A empresa promotora de riqueza, na era da *Economia do Conhecimento*, está preparada para o fluxo, o movimento, e então programa entradas e saídas, a começar pelo próprio Bill Gates, que, aos 43 anos, diminuiu ele próprio suas responsabilidades nos negócios e carga horária em 1998, quando promoveu Steve Ballmer a diretor superintendente, concentrando-se na estratégia dos negócios e dedicando-se mais à família e à filantropia. Gates abriu as portas para a entrada de novos talentos. Foram quase 600 recém-formados, parte da safra de quatro mil novos empregados, somente no ano de 1999, a maior da história da Microsoft.

É sabido que muitos programadores dão o melhor de suas contribuições técnicas no início de suas carreiras, enquanto o pessoal de 30 a 40 anos, perto do topo da hierarquia, está descobrindo o que fazer com os milhões de dólares ganhos e que há mais coisas na vida do que a Microsoft.

Este é o grande desafio: cada uma das partes descobrir seus próprios interesses pessoais, multiplicando a riqueza com prazer. O lema é:

**"Não dê, estimule o outro a conquistar."**

## CAPÍTULO 16

### Papel da escola e o dinheiro no preparo do ser humano

Considere que há pouco mais de 500 anos, quando o alemão Gutemberg descobriu a prensa, imediatamente os italianos passaram a utilizar o papel-

moeda nas transações comerciais, dando início à Segunda Revolução do Dinheiro. O primeiro livro impresso somente foi utilizado no sistema educacional 200 anos depois.

Quando analiso os fatos historicamente, percebo a diferença de velocidade entre os dois sistemas, o *financeiro* e o *educacional* para incorporar novas invenções, que, no caso, foi de dois séculos.

Em pleno século XXI, com a Internet de banda larga, o sistema financeiro no Brasil foi oficializado em maio de 2002, com o SPB - Sistema Brasileiro de Pagamentos, com compensações de cheques on-line, ou seja, em tempo real, a partir de R\$5.000,00 (cinco mil reais), uma verdadeira revolução nos sistemas de negócios.

O dinheiro apresenta duas facetas, uma como energia de troca, o *instrumento de pagamentos*; e a outra como um *produto* largamente oferecido, não só pelos bancos, mas por lojas com sistemas próprios de financiamento, empresas de factoring, financeiras, empresas de participações, empresas de câmbio, empresas emissoras de cartões de débito e de crédito, entre outras.

As escolas estão longe de preparar seus alunos para a Economia do Conhecimento, no sentido de aplicarem todas essas facilidades que não existiam para realização pessoal, para concretização de seus objetivos, para usufruir da vida com alegria e multiplicar a riqueza em qualquer atividade a ser desenvolvida, em qualquer profissão, quer seja acadêmica, artística, comercial, industrial, científica, política ou técnica.

A *alfabetização financeira* é parte integrante da *inclusão digital*, e é hoje tão importante quanto foi há cem anos o ensino da leitura e escrita.

Como as escolas ainda não incluíram a matéria em seus programas, e em não havendo professores preparados em quantidade suficiente, percebo que as empresas, através de suas universidades corporativas e de programas de treinamento e desenvolvimento, estão à frente, realizando esse papel educativo.

Eu mesma tenho desenvolvido, a pedido de empresas, vários programas, entre os quais:

- Qualidade de vida e a energia do dinheiro
- Planejamento do orçamento mensal
- Como transformar dívidas em investimentos
- Check-up e gestão financeira pessoal
- Redução de custos movida a energia do dinheiro
- Projeto de vida pós-aposentadoria

- Educação financeira para herdeiros
- Emoções e dinheiro nos processos de vendas
- Negociação para baixar inadimplência
- Responsabilidade social e sustentabilidade

As escolas técnicas de ensino médio, bem como as universidades, deveriam criar no último ano de todos os cursos, de medicina a culinária, de engenharia a turismo, uma disciplina que ensinasse como tornar-se auto-sustentável na profissão escolhida, sem procurar o emprego tradicional. Essa é a educação do ser humano para a Economia do Conhecimento.

## CAPÍTULO 17

### Religiões que promovem a riqueza

#### A BUSCA DA ABUNDÂNCIA MATERIAL E ESPIRITUAL

O dinheiro é uma poderosa e divina energia à disposição dos seres humanos para exercerem seu poder de co-criadores com abundância material e espiritual.

O dinheiro ocupa um espaço sagrado em praticamente todas as religiões que promovem a riqueza, desde o contato direto de Adão e Eva com o Criador. Diz a história que Deus criou primeiro o homem, Adão, e o colocou para viver no *Paraíso*. Como Adão não gostou de ficar só, Deus criou-lhe uma companheira, Eva.

Mas que Paraíso é esse? A origem desta palavra no velho persa é *paridaeza*, que significa recinto circular, no hebraico *pardes*, no grego *parádeisos* e no latim *paradiso*.

É um lugar de delícias, muito aprazível, onde Deus colocou Adão e Eva: o Éden, o Céu. Se os dois primeiros seres humanos foram colocados ali por Deus esse local só podia ser mesmo a própria expressão do Céu no planeta Terra, onde havia de tudo.

É inerente aos povos primitivos a necessidade de louvar a Deus em forma de *ação de graças*, oferecer parte da colheita ou da pecuária como agradecimento ao Criador. Daí a expressão "dar graças a Deus", com festas, cantos, danças e alimentos.

***A vida é um paraíso e se manifesta em abundância e alegria para celebração.***

Nas festas de celebração, os pastores ofereciam à divindade a mais perfeita rês ou cordeiro. Os agricultores ofereciam cestas de frutas ou grãos e os índios americanos ofereciam jovens corações guerreiros. Durante muito tempo o ser humano tinha com Deus uma relação de amor, de filho do Criador, com quem se entendia diretamente.

A partir de certo momento histórico do "crescei e multiplicai-vos", nem todas as pessoas continuaram com essa relação direta com a divindade. Cada comunidade passou a eleger ou reconhecer alguém para *intermediar* entre as pessoas e Deus. As comunidades se multiplicaram por todo o planeta, com línguas e culturas diferentes, reconhecendo os representantes de Deus na Terra: ministros, sacerdotes, papas, rabinos, pastores e xamãs, entre outros.

Como as emoções básicas do ser humano - especialmente medo e raiva — têm expressão energética universal, historicamente alguns desses *intermediários* de Deus na Terra perceberam que seus trabalhos seriam facilitados e seus poderes aumentados se associassem a emoção do *medo*.

A partir desse momento, foram transformando *o paraíso* inicial, explorando as pessoas, escravizando-as, tornando-as súditas ou, de qualquer forma, inferiores e temerosas. Tudo isso para servir a alguns poucos poderosos.

Com as gerações seguintes, os seres humanos foram se esquecendo do *paraíso* no qual tinham vivido seus antepassados e muitos desses *intermediários* passaram a prometer *o paraíso* para o futuro. Um futuro sem data, que nunca chegava nesta Terra.

Reforçando a emoção do medo, passaram a prometer o tão desejado *paraíso* somente após a morte, mas só se as pessoas vivessem sob determinadas regras estabelecidas por esses *intermediários* que, investidos de poder, abusaram cultural e historicamente dos homens, durante milhares de anos.

A sabedoria e ao conhecimento só tinham acesso religiosos e governantes. O livro, depois filme, *O Nome da Rosa*, de Umberto Eco, retrata bem esse assunto. Os papas decidiam sobre a vida e a morte dos fiéis, sobre quem era santo ou não, quem ia ou não para o Céu, quem merecia ser excomungado ou não. Os pajés e xamãs foram reconhecidos como detentores de poderes de cura sobrenaturais junto à natureza.

Os *intermediários* transferiram o Éden, o Céu, o Paraíso para um futuro *pós-morte*. O resultado histórico foi o incentivo à pobreza, o renegar à sabedoria, à educação, à saúde e à riqueza, com a promoção da escassez. A pobreza energética tem sua freqüência, gerando cada vez mais escassez de forma ampliada, a ponto de diminuir até os próprios *intermediários*.

O Brasil é um país de cultura religiosa católica, em um sentido amplo que inclui os *não praticantes* e todo o sincretismo religioso, com os católicos que também são espíritas, de religiões africanas, como candomblé e umbanda, e, mais recentemente, budistas e tibetanos, seguidores do Dalai Lama e outras religiões orientais.

## A Igreja e a Pobreza

Para compreender a história da pobreza do Catolicismo no Brasil é preciso consultar a história dos 500 anos.

Nas primeiras caravelas que aqui chegaram com Pedro Álvares Cabral, vieram os missionários jesuítas com a função de *catequizar os índios*.

Até 1889, ano da Proclamação da República, cabia ao Estado arrecadar dinheiro e repassá-lo ao clero. Isso aconteceu por quase 400 anos. A queda do Império trouxe dificuldades, e a saída foi taxar os serviços rituais como missa, casamento, batismo e crisma.

Houve a escassez dos fiéis para os rituais e o declínio do aporte de capital externo, mas o clero só sabia promover a pobreza com máximas do tipo "bem-aventurados os pobres que deles será o reino dos céus" ou "é mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha do que um rico entrar no reino dos céus". A escassez levou a maioria das igrejas a ficar sem sacerdotes, completamente fechadas e as chaves dos templos foram entregues às famílias da comunidade. Para sair desta situação, vários sacerdotes foram *aprender: marketing religioso* e alguns resultados começam a despontar.

O padre José Arlindo de Nadai, de Campinas, no interior de São Paulo, diz: "Estamos perdendo a vergonha de falar sobre a contribuição bíblica." Os próprios textos sagrados sancionam a cobrança. Lê-se na Bíblia, livro de Malaquias: "Ordeno que tragam todos os seus dízimos aos depósitos do templo, para que haja bastante comida na minha casa. Ponham-me à prova e verão que eu abrirei as janelas do céu e farei cair sobre vocês as mais ricas bênçãos."

O expoente dessa nova fase financeira da Igreja Católica no Brasil é o padre e *showman* Marcelo Rossi, com missas agitadas para públicos de centenas de milhares de pessoas e retransmissão na mídia eletrônica, além da comercialização de CDs musicais e outros produtos, como qualquer outro negócio de marketing.

Houve também uma tomada de posição atualizada, com cartazes de campanha pelo dízimo, com dizeres "paróquias mais ricas". As paróquias estão se equipando

com computadores, fazendo cadastro eletrônico dos fiéis e, com cobrança de contribuições, vêm aumentando significativamente suas arrecadações.

O próprio Vaticano, reconhecendo a necessidade de se atualizar frente à riqueza, contratou como consultor financeiro, no ano 2000, Michel Candessus, o ex-diretor do FMI (Fundo Monetário Internacional), que na época fazia sérias críticas à pobreza da Igreja Católica.

Porém, outros tantos *intermediários* continuaram historicamente na sua missão de perpetuar o *Paraíso* no tempo presente, na vida atual das pessoas, ensinando-lhes, na prática, *o amor a si mesmas*, aos *familiares*, à *comunidade* a que pertencem e até incentivando os jovens, através de viagens, ao convívio durante certo tempo com povos de culturas diferentes.

### **Incentivo à Abundância**

Os Estados Unidos, país de cultura protestante, historicamente incentivam a riqueza de seus fiéis. Se a igreja recolher 10% da renda dos fiéis, é do maior interesse que todos sejam mais ricos, pois dessa forma a fatia da igreja será maior. O sucesso, tanto financeiro quanto de público, é que a doação do dízimo, ao invés de afastar os fiéis, aproxima-os da igreja, criando um vínculo de pertencer àquele grupo que se ajuda mutuamente, onde todos prosperam, semelhante a uma organização lucrativa, promotora de riqueza. Mais uma vez é a freqüência energética de abundância gerando mais abundância.

Os mórmons, por exemplo, tiveram a preocupação de determinar o tamanho ideal de uma igreja, de forma que todos se conheçam e possam interagir e se amar. Para eles, são cerca de 300 pessoas, 60 famílias com todas as crianças. Quando a comunidade cresce além desse tamanho, eles entendem que é hora de abrir uma nova igreja. Os mórmons ensinam que a vida presente merece ser a melhor possível, plena e farta, de educação e bem-estar material e espiritual.

Os evangélicos, um ramo do protestantismo, conseguiram se expandir no Brasil nas duas últimas décadas do século XX, utilizando os recursos de comunicação e marketing. Eles atingiram cerca de 10% da população do maior país católico do mundo, ou seja, 16 milhões de brasileiros.

Somente no Estado de São Paulo, há quase 100 mil pastores evangélicos, assalariados, e já com sindicato próprio, como em qualquer outra categoria profissional.

Se olharmos historicamente os judeus, desde o Velho Testamento, a caminhada durante 40 anos pelo deserto em busca da Terra Prometida, onde corria leite e mel (sinal de abundância), e suas sucessivas perseguições, vemos que este povo

desenvolveu uma relação estreita entre Estado-Religião, que é difícil de quebrar. Como resultado, culturalmente os judeus privilegiam a abundância material e espiritual, promovem a riqueza em todos os sentidos, seja na educação e cultura, no comércio, nos negócios ou nas finanças.

Se verificarmos, por curiosidade, os nomes dos principais presidentes de bancos centrais e ministros de economia, e até do Federal Reserve americano, vamos encontrar muitos sobrenomes de judeus.

Os templos, geralmente, expressam o ambiente de abundância e riqueza dos seus membros, que promovem rituais, festas e encontros, tanto religiosos quanto sociais, não havendo linha divisória entre o profano e o sagrado quando se vive conforme a doutrina judaica. As contribuições para as sinagogas, geralmente associadas aos nomes de família, em geral vão além do dízimo. A frequência energética é de abundância, gerando cada vez mais opulência.

Mais recentemente, gurus com cultura e formação oriental baseada na sabedoria dos Vedas, que conta cinco mil anos, trouxeram para o Ocidente a conexão entre o corpo e a alma, através de exercícios físicos ligados à meditação, propondo a transcendência espiritual através da matéria. Nesta linha encontram-se, entre outros, Osho ([www.osho.org](http://www.osho.org)) e Deepak Chopra no Brasil ([www.ciyama.com.br](http://www.ciyama.com.br)), ambos de origem indiana, com milhares de seguidores em todo o planeta.

Deepak Chopra fatura mais de 15 milhões de dólares anuais com palestras, livros, cds, óleos para massagem, temperos indianos e suplementos alimentares, além de manter um Centro Terapêutico na Califórnia, nos Estados Unidos. Médico, vivendo nos Estados Unidos desde 1970, Chopra afirma: "Não é preciso ser pobre para ser espiritual. Isso é fruto de estereótipos históricos. Quando alguém contribui criativamente para o mundo e compartilha seus talentos com os outros, o resultado é a abundância."

Em seu livro *As Sete Leis Espirituais do Sucesso*, Chopra escreveu: "Quando suas ações são motivadas pelo amor... a energia extra que se ganha pode ser canalizada para criar qualquer coisa que se queira, incluindo riqueza ilimitada."

Com base nessas experiências religiosas, temos o desafio de recriar o Éden através da compreensão material e espiritual, que são partes de um mesmo todo. Precisamos compreender ainda que o dinheiro é a energia mobilizadora da consciência para libertar o homem, transformando este recinto circular, que é o planeta Terra, em paraíso de delícias, o próprio céu para os mais de seis bilhões de descendentes de Adão e Eva.

Tenho desenvolvido educação financeira para diferentes grupos religiosos, pois o dinheiro e as finanças estão intimamente associados a valores e ética, a crenças, a

projeto de vida, aos relacionamentos familiares e com a própria comunidade, a ajuda ao próximo. O desenvolvimento da riqueza espiritual parte da sabedoria de lidar e multiplicar a riqueza material.

*Fui surpreendida por um grupo de budistas para os quais facilitei o aprendizado de educação financeira, com a seguinte frase:*

*- Tudo que aprendemos com você de educação financeira é a essência dos nossos ensinamentos budistas.*

*E aí aprendi com eles que as 5 Leis do Dinheiro são, na essência, divinas, milenares, orientais e as próprias leis do paraíso ou Éden. Fiquei muito curiosa e queria saber muito mais, ao que me indicaram um livro, escrito por um monge budista, norte-americano de nascimento e que viveu 22 anos no monastério, tendo sido discípulo direto de Dalai Lama, O lapidador de diamantes, de Gueshe Michael Roach, Editora Gaia. Esse monge iniciou um negócio de diamantes com 50 mil dólares, levando-o a um faturamento anual superior a 100 milhões de dólares.*

## CAPÍTULO 18

### Natureza: Destruição e recuperação dos recursos naturais

#### O Dinheiro afeta a Natureza e o Ambiente

O ser humano passou milhares de anos vivendo e usufruindo da natureza e de todos os recursos deste mundo sem se preocupar com sua conservação ou manutenção. Isto deveu-se principalmente ao fato de o impacto ambiental ter sido historicamente absorvido, sem maiores problemas, até o final do século XIX, pois todo o planeta Terra tinha menos de 1 bilhão de pessoas. A isso podemos somar a completa ignorância do *homo urbanus* com relação ao meio ambiente até então.

Os filósofos da Grécia Antiga já se preocupavam com a preservação do meio ambiente. Há 2.400 anos, Platão lamentava as florestas perdidas que tinham coberto as montanhas estéreis da Grécia, séculos antes descritas por Homero. No caso, foi a utilização da madeira, principalmente para a construção de navios e em fornalhas para produzir armas, que levou à destruição das florestas.

Somente na segunda metade do século XX o ser humano conseguiu a proeza de triplicar a espécie, ou seja, da década de 1950 ao ano 2000, passou de dois bilhões para seis bilhões de pessoas. Acompanhando a explosão demográfica, com o

crescimento dos mercados de consumo, as indústrias de todos os setores poluíram a terra, as águas e o ar.

A partir daí, o impacto ambiental passou a ser visível e mensurável, com extração de minérios como ouro, ferro, cobre, petróleo e outros; intervenções de impacto na superfície da crosta terrestre como inundações, alagamentos, aterros, abertura de canais, urbanização; alteração de cursos de rios e aterros de manguezais nas costas marinhas; desmatamento de florestas; poluição das águas fluviais e marítimas com detritos industriais e domésticos; acidentes de transporte e cargas químicas e atômicas por terra, mar e ar; acidentes de vazamento de petróleo em águas marinhas, *chuva ácida* e poluição do ar com gases, poeiras e resíduos químicos de processos industriais; destruição ambiental com bombas atômicas, como em Hiroshima e Nagasaki; poluição ambiental com lixo atômico em terra e mar; *efeito estufa* causado pelo dióxido de carbono, resultante da queima de combustíveis fósseis, ocupação do espaço aéreo com satélites de comunicação e pesquisa; e destruição de partes da camada de ozônio que envolve o planeta.

Até a década de 1970, grande parte dos dirigentes de empresas, governantes e a quase totalidade da população não tinha a menor consciência de que estava destruindo o único lugar que tínhamos para viver, o Éden, aquele que tinha sido entregue pelo Criador como o *paraíso das delícias* a Adão e Eva. Após o susto inicial das conseqüências do comportamento humano de exploração irresponsável do planeta, os meios de comunicação multimídia e o sistema de educação entraram em ação e começou-se a consertar os estragos causados à Terra.

Teve início o aprendizado de explorar os recursos causando o menor impacto possível. Identificamos claramente três níveis históricos de relações entre o ser humano e o planeta:

- O primeiro nível vai desde os primórdios até a década de 1970, quando a ignorância ambiental levou à exploração irresponsável e destruição das riquezas.
- A partir da década de 1970 o homem começou a consertar os estragos ambientais, usando ciência, tecnologia, educação ambiental, política internacional e grandes investimentos de capitais.
- O terceiro nível, que teve início a partir da década de 1980 e deve continuar por séculos, é o de consciência ambiental, com a ocupação do mundo através da gestão ambiental e do desenvolvimento sustentável.

## **EM BUSCA DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL**

José Goldemberg, secretário do Meio Ambiente do governo federal e presidente da comissão que prepara o estudo sobre energia no século XXI, diz que o grande responsável pela degradação do meio ambiente nos últimos 100 anos foi o uso crescente da energia. Espera-se que esse estudo demonstre a compatibilidade entre desenvolvimento e sustentabilidade, e indique que dispor de energia abundante e barata é condição indispensável para o desenvolvimento.

Até o século passado, grande parte da população convivia com a escuridão, sem água corrente e sem esgoto. Ainda no limiar do século XXI, um quarto da população mundial (1,5 bilhão de pessoas) não tem eletricidade e um terço vive um pouco acima do nível de subsistência (2 bilhões de pessoas).

Por essas razões, agências das Nações Unidas e o Conselho Mundial de Energia decidiram realizar um novo estudo que analise o problema da energia na primeira metade do século XXI, tendo como meta tornar o sistema energético mais sustentável do que o atual, baseado em combustíveis fósseis.

Uma das maneiras consideradas é a melhora da eficiência do sistema atual, evitando perdas, o que redundará em prolongar a duração das reservas existentes de combustíveis fósseis, principalmente nos países ricos, onde o desperdício é maior. O estudo aponta para o uso crescente de novas fontes renováveis de energia, baseadas no uso da energia solar em suas diversas formas, como vento, aquecimento solar, geração de energia com dispositivos fotovoltaicos e o uso, em grande escala, de biomassa, como lenha, resíduos agrícolas, lixo urbano e resíduos animais. É possível transformar biomassa em combustíveis líquidos ou gasosos de alta qualidade.

Espera-se também o desenvolvimento de novas tecnologias, com o uso de hidrogênio ou novos tipos de reatores nucleares, mais seguros.

## **A RESPONSABILIDADE DOS BRASILEIROS**

O Brasil possui 10% de todas as florestas do mundo, ficando atrás apenas do Canadá, que tem 17%, e da Rússia, que está com 11%. A preservação e o uso racional de nossos recursos naturais devem ser encarados como solução criativa e importante dentro da economia nacional.

Segundo dados do governo, disponíveis no ano 2.000, os números do setor florestal são expressivos e não podem ser desprezados, pois ele contribuiu com 4% na formação do PIB nacional, 8% das exportações nacionais, gera 1,6 milhão de empregos diretos e apresenta receita anual de R\$20 bilhões.

Dados do DNPM (Departamento Nacional de Produção Mineral) mostram que o Brasil teve em 1998 um crescimento de 10,73% na produção física em relação ao ano anterior. Esse crescimento aconteceu basicamente nos setores petrolífero e de mineração. O petróleo e o gás natural tiveram aumento de 15,9%, o minério de ferro de 5% e a produção de mineração, excluindo os dois anteriores, teve aumento de 4,24%. A contribuição da indústria de mineração para a economia brasileira não pode ser medida apenas pela produção primária, na *boca da mina*. Conforme dados disponíveis de 1996, para uma produção primária de US\$7,5 bilhões a indústria de transformação mineral agregou valor de US\$52,6 bilhões. Mesmo deduzindo as importações de minérios, essa agregação representou 5,6% do PIB, ou seja, para cada dólar extraído da *boca da mina*, a indústria de transformação multiplica a riqueza sete vezes.

Enquanto isso, os consumidores dos países mais ricos, mas com maiores danos ambientais, valorizam muito mais os recursos naturais, através de novos hábitos de comportamento e compra.

A busca de madeira certificada pelo FSC (Forest Stewardship Council) está se tornando o padrão do mercado internacional (Europa e Estados Unidos), porque, cada vez mais, os consumidores se unem para exigir garantias de produtores que respeitem a preservação da natureza e os direitos humanos das populações locais. Atualmente, existem grupos organizados de compradores que condicionam a aquisição de madeira ao selo verde.

No Brasil, apenas 80 mil hectares de florestas nativas e 600 mil de florestas plantadas são certificadas com o selo do FSC, enquanto a Bolívia, com área florestal muito menor, tem 800 mil hectares de floresta nativa certificadas, ou seja, é um país mais competitivo que o nosso no mercado internacional.

Os recursos naturais disponíveis no Brasil permitem, com a consciência ambiental de hoje - os meios de comunicação já disponíveis e a Internet criar uma fonte sustentável de geração de divisas, mantendo o patrimônio natural que é a biodiversidade.

## **INVESTIR EM GESTÃO AMBIENTAL REDUZ CUSTOS**

As empresas que buscam o controle ambiental têm seus custos reduzidos porque consomem menos água e energia, usam menos matéria-prima, têm menos sobras e reutilizam, reciclam ou vendem resíduos.

Elas podem ainda aproveitar recursos ambientais de custo zero, como a iluminação do sol, a ventilação natural ou o abastecimento de água potável por meio da chuva. Com custos reduzidos, há aumento da competitividade, pois é

possível ter preços menores e melhor imagem para os consumidores, que cada vez mais exigem processos produtivos que respeitem o meio ambiente.

O site do Sebrae/DF ([www.sebraedf.com.br](http://www.sebraedf.com.br)) traz várias dicas de como e por quais motivos pôr em prática os sistemas de gestão ambiental. Desenvolvimento não é mais sinônimo de destruição.

*É preciso considerar os recursos naturais como fonte sustentável de geração de divisas.*

O uso racional dos recursos florestais pode ser complementado, por exemplo, pelo turismo que é hoje a indústria que mais cresce no mundo. Os países que sabem utilizar esse crescimento a seu favor, como a Costa Rica, que transformou suas florestas em fontes geradoras de renda, lucram ao mesmo tempo em que protegem um bem de valor inestimável, a biodiversidade.

A Costa Rica é um país 167 vezes menor que o Brasil, que é dono de um terço das florestas tropicais do mundo, reconhecidas internacionalmente como verdadeiros santuários de biodiversidade. Entretanto, o turista internacional que deseja conhecer uma floresta tropical vai à Costa Rica e ainda não vem para o Brasil. Esses dados foram fornecidos pela WWF (World Wild Fund Brasil).

*Bonito, no Mato Grosso do Sul, é o primeiro exemplo brasileiro que conheço pessoalmente. Tenho acompanhado desde 1990 a questão da preservação ambiental como fonte sustentável de geração de divisas. A sua maior riqueza fluvial, com as rochas calcáreas que tornam as águas transparentes esverdeadas, com os peixes dourados e as pirapitangas coloridas, com uma exuberância de beleza, vida e biodiversidade integrada à educação ambiental, é atração turística nacional e internacional.*

*A ação integrada de governo estadual e federal, associados aos empreendedores privados, está gerando divisas e atraindo novas atividades ligadas ao turismo, como hotelaria, restaurantes, comércio de artesanato indígena e fazendas pecuárias, além de acrescentar atrações de turismo rural, atividades ecológicas de caminhadas, rafting, mergulho, snorkling, facilidade de transporte e inclusão de um aeroporto. Tudo em perfeita harmonia com o ambiente.*

A escassez de um bem, aliada à procura pelo mercado, aumenta seu valor. Este é o princípio da *Lei da Oferta e da Procura*. Com a consciência ambiental e a responsabilidade social que temos atualmente, estamos convidados a multiplicar

a riqueza, compatibilizando-a com a biodiversidade com que a natureza brinda o Brasil.

*Em 22 de maio de 2003, um acontecimento histórico marca a mudança de postura do ser humano, pelo menos na América Latina, frente aos recursos naturais do planeta, movidos à energia do dinheiro, antes do advento de uma crise.*

*Segundo Axel van Trosenburg, representante do Banco Mundial, "é a primeira vez que a América Latina age de forma preventiva para proteger lençóis hídricos que atingem mais de um país", no caso: Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.*

*Trata-se de resolver um dos problemas mais importantes do futuro da humanidade: o fornecimento de água para o consumo humano, o Projeto Aquífero Guarani, avaliado em US\$27,24 milhões. Os países integrantes do Mercosul começaram a tomar as primeiras medidas, incluindo convênios para controlar a extração de água subterrânea, organizar um banco de dados comum e aplicar mecanismos que previnam a contaminação, uma das principais ameaças à utilização dos recursos hídricos. O aquífero é um manancial subterrâneo que atinge 1,2 milhão de quilômetros quadrados e abrange os quatro países do Mercosul. Ele pode abastecer 360 milhões de pessoas, sem ser afetado de maneira significativa. Um aspecto importante para a prevenção de problemas futuros no abastecimento de água é a dificuldade que um aquífero, por ser subterrâneo, tem para se recuperar dos efeitos da poluição.*

*O trabalho de preservação e gerenciamento do aquífero contará com a colaboração do Bird (Banco Mundial), do Fundo Mundial para o Meio Ambiente e da OEA - Organização dos Estados Americanos. (Informações coletadas por Léo Gerchamann/Agência Folha, de Porto Alegre, RS).*

O Instituto Ethos, uma organização de empresas, sem fins lucrativos, criada na virada do milênio, vem incentivando, através dos líderes empresariais e políticos, a responsabilidade social ambiental atuante nas comunidades. Para mais informações, entre no site [www.ethos.org.br](http://www.ethos.org.br).

## CAPÍTULO 19

### Renovação urbana: Arquitetura expressando novos e lucrativos usos do espaço urbano

#### VELHO MUNDO COM CIDADES DE CARA NOVA

Antigas cidades do Velho Mundo, com suas áreas decadentes, estão recebendo um banho de beleza com investimentos bilionários e atualizando seus usos, especialmente para atrair turistas, e, com eles, todos os serviços, desde atrativos culturais, gastronômicos e de lazer a transportes e hotelaria, uma geração de serviços lucrativos com mão-de-obra muito diferente da que trabalhava no mesmo espaço físico e urbano no passado.

Mais de 50 bilhões de dólares estão sendo investidos em 100 grandes centros da Europa e dos Estados Unidos, nesse processo de estética urbana. A Inglaterra pretende investir 4 bilhões de dólares em 39 áreas degradadas de suas maiores cidades, tudo isso até 2009. Uma tendência movida à energia do dinheiro.

Os centros urbanos são tradicionalmente os lugares com melhor infra-estrutura de serviços públicos e maior oferta de transportes coletivos. Mas, em geral, estão decadentes, com restos da industrialização pesada do século XX, com velhas fábricas, instalações portuárias, estações ferroviárias e armazéns tomados pela sujeira e pela falta de segurança. As fábricas maiores e mais modernas fugiram dos centros das metrópoles, deixando um rastro de desemprego.

Converter áreas abandonadas e decadentes em lugares pujantes, cidades de cara nova, com maior segurança e prédios projetados por arquitetos de renome atraem turistas e investimentos. Atualmente as cidades competem entre si para sediar grandes empresas e para realizar feiras e congressos. A boa imagem é o primeiro passo.

*Londres*, está com sua prefeitura em nova sede, à margem sul do rio Tâmis, que, despoluído, valorizou tanto o preço do metro quadrado da região que se tornou um dos mais caros da capital inglesa.

*Manchester*, na Inglaterra, era conhecida por sua feiúra arquitetônica, pela poluição e estrago causados pela indústria pesada. A busca por maior conforto, pela beleza e riqueza nas metrópoles, realmente provoca milagres. A cidade investiu 600 milhões de dólares para reformar seu principal museu e construir outros dois, o Museu Imperial da Guerra e o Urbis Center, especializado nas cidades do mundo, tanto do ponto de vista da arquitetura, quanto do urbanismo, tendo São Paulo como um dos exemplos em exposição. E até 2005 está

reurbanizando toda a zona norte com novos edifícios residenciais e de escritórios.

Até *Paris*, que já é bela, prevê a recuperação da Ilha Seguin, em sua periferia, até 2005. Onde havia uma velha fábrica da Renault será instalado um museu com a coleção de arte do milionário François Pinault, além de parque, edifícios residenciais e de escritórios.

*Barcelona* é uma cidade milenar, exemplo mundial de renovação de áreas urbanas degradadas desde o início dos anos 90, quando aproveitou as Olimpíadas para uma estética geral. Nessa época, o porto se transformou em *point* da moda com edifícios residenciais, restaurantes e barezinhos, sedes de multinacionais e variadas atrações turísticas. Conhecida pela beleza de suas avenidas e obras de arte, até 2004 a capital catalã vai inaugurar dois grandes centros de convenções, três parques públicos, um porto esportivo, um *campus* universitário e vários hotéis.

*Bilbao*, na Espanha, um feioso pólo siderúrgico e de estaleiros, transformou-se em um centro de serviços. Tudo começou com o Museu Guggenheim, que atrai 1 milhão de visitantes por ano e chamou a atenção para a cidade basca. Nas proximidades do museu, ao longo do rio Nervión, estaleiros e fábricas abandonadas, estrada de ferro, estão dando lugar a edifícios residenciais e comerciais, universidade e áreas de lazer, todas obras de arquitetos mundialmente famosos. O investimento previsto é de 1,8 bilhão de dólares.

*Roterdã*, na Holanda, e *Hamburgo*, na Alemanha, estão transformando a região portuária em bairros modernos.

*Lisboa* transformou as margens do rio Tejo, antes um lugar decadente com matadouro, ferro-velho e estação de tratamento de esgotos, em bairro com charmosos conjuntos habitacionais, prédios comerciais, escolas e uma moderna estação de trens integrada ao metrô.

*Nova York* conseguiu a proeza de arrumar a antes perigosa e suja área do Times Square em ponto turístico, onde cinemas pornô e bordéis cederam espaço para cinemas e teatros. O Hilton Hotel bem em frente ao local das antigas torres do WTC - World Trade Center, investiu milhões e agora oferece 554 apartamentos, além de centros de convenções, atendendo não somente pessoas a negócios, mas milhares de turistas que chegam à capital para ver de perto o ponto zero.

*Chicago*, uma das cidades mais congestionadas do planeta, criou uma avenida só para o comércio de luxo, chamada de Magnificent Mile. A associação dos lojistas cuida dos jardins, da iluminação e até da segurança do lugar, para competir com os shoppings.

*Boston* partiu para uma experiência urbanística mais radical e bilionária para salvar seu centro. Cortada por um horroroso elevado de 6 km de extensão, que será destruído até fins de 2004, está investindo 14 bilhões de dólares para construir um enorme túnel subterrâneo, e a cidade ganhará 600.000 m<sup>2</sup> de área que será ocupada por parques, praças e áreas de lazer.

*Iraque*, destruído pela guerra em 2003, invadido pelos norte-americanos e ingleses, que estão tão interessados na renovação urbanística do país, quanto nos recursos naturais do petróleo.

O turismo é uma das ferramentas utilizadas para dar atividade econômica a estes centros renovados e reurbanizados. A arquitetura de vanguarda é aliada para encher os olhos e atrair visitantes a essas metrópoles do século XXI.

As grandes *metrópoles brasileiras* ainda estão muito modestas nas suas propostas de renovação urbana dos velhos centros históricos. São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte já fizeram alguma coisa, mas nada que alterasse significativamente o atrativo de um novo uso urbano, altamente lucrativo. O que tenho visto é um crescimento rápido de modernos edifícios em áreas livres, ocupação de espaços urbanos, ou substituição de pequenas e velhas residências térreas em prédios comerciais e residenciais. Ainda não chegamos de fato a realizar grandes projetos urbanísticos para metrópoles do futuro.

## PARTE 5

### Multiplicando a Riqueza do dia-a-dia



Capítulo 20  
Reflexão de vida com base orçamento mensal

Capítulo 21  
Educação financeira

Capítulo 22  
Reflexões sobre o futuro

**CAPÍTULO 20**  
**Reflexão de vida com base no orçamento mensal**

Para quem quer viver em *abundância*, e não na *escassez*, o *orçamento pessoal* é fundamental. É ele quem vai organizar as despesas e receitas que determinarão seu estilo de vida. A proposta é que você faça os cálculos para o *estilo de vida* que já tem e quer manter ou para o *estilo de vida* que você quervir a ter.

O *orçamento pessoal* é um instrumento indispensável para a aplicação prática das 5 *Leis da Riqueza* na sua vida, de forma a produzir abundância e prazer, sem problemas financeiros. O mais importante é saber que *orçamento pessoal* só tem sentido para o mês que ainda não começou, de forma que você tenha tempo e alternativas para alterar sua *vida*.

Recomendamos realizar o *orçamento pessoal mensal*, mesmo que você não tenha entradas regulares de dinheiro, por dois motivos:

- Primeiro, porque a maior parte das despesas é mensal: água, energia elétrica, telefone, transportes, alimentação, moradia.
- Segundo, porque você saberá mais precisamente o total de suas despesas e gastos e das suas entradas mensais, para poder alterar com *abundância*, e não com a *escassez* de apenas fazer cortes para reduzir.

Se o que você faz é *contabilidade de gastos já realizados*, saiba que não é nada disso que estamos propondo. Você tem controle do que já foi. Este controle será útil para a montagem do próximo *orçamento pessoal*, mas não é o *orçamento do próximo mês*.

Mesmo que você viva com outra pessoa, seja cônjuge, parente ou amigo, é muito importante para sua vida em plenitude e no exercício de seu poder pessoal que você saiba qual é o seu custo pessoal mensal.

Se não é você quem está pagando seu próprio custo, faça uma *reflexão* sobre o que você está dando em troca para quem paga sua parte. Ou o inverso, analisando o que você pode estar cobrando, em termos afetivos, de manipulação e controle emocional da pessoa para quem você 'está pagando as despesas.

Como o *orçamento* é a parte matemática e racional da *vida*, antes de começar os cálculos é de fundamental importância fazer uma *reflexão sobre a vida* que se quer levar no próximo mês ou no período para o qual se vai orçar.

A parte dos cálculos é a mais simples, pois pode ser feita com uma simples folha de papel e um lápis, usando ou não calculadora. Há também formas mais elaboradas, com softwares do *tipo Money* da Microsoft, bem difundido no Brasil por vários bancos, ou o *Quicken*, o software da Intuit Inc., líder de mercado nos Estados Unidos, ou qualquer outro programa de finanças pessoais.

Minha experiência tem demonstrado que, na prática, menos de 30% dos brasileiros fazem *orçamento pessoal*, independentemente de classe socioeconômica.

A palavra *orçamento* está inconscientemente associada a *corte* e *escassez* e, portanto, a sofrimento. Isso acontece por dois motivos:

- O primeiro é porque grande parte das pessoas vive com receitas menores do que gostaria, então, fazer o *orçamento* é escolher onde cortar. E todo-corte dói, machuca e sangra. A, "sabiamente" o corpo e a mente, embora sabendo que é preciso fazer orçamento, não o fazem para evitar sofrimento antecipado.
- O segundo motivo é que para uma parcela menor de pessoas, com receita maior do que despesas, *orçamento* é coisa para pobre, para quem *vive apertado*. Como não têm necessidade de fazer cortes, não precisam fazer orçamento pessoal.

Esta questão de *orçamento ligado a escassez e a cortes* é tão arraigada na cultura brasileira que a maioria dos jornais, revistas e sites financeiros oferece como única opção de controle das finanças, *onde e como* realizar cortes. O significado que damos à palavra *orçamento* é *cálculo das receitas e das despesas*.

A nossa proposta é radicalmente oposta. Aplicar as 5 *Leis da Riqueza* é viver na *abundância*, mas não no desperdício. Há uma grande diferença entre *abundância*, com riqueza, fertilidade e fartura, e *desperdício*, que é perda,

extravio e desbarate. Antes de cortar, é fundamental conectar sua própria abundância com a plenitude da vida.

## VIVENDO COM ABUNDÂNCIA

Para ter uma vida com abundância é preciso primeiro planejar *como* você quer *viver*.

Depois é preciso verificar se seus *ganhos (receitas ou entradas)* são suficientes e abundantes para esse estilo. Por último, deve-se realizar os ajustes, alterando para mais ou menos, não só os *gastos*, mas a relação entre *entradas e saídas* ou *receitas e despesas*. Todos os *números são variáveis*, tanto de entradas, quanto de saídas. *Você é o diretor desta equação de vida em abundância.*

Parta do princípio de que, para fazer o *orçamento pessoal*, nenhuma receita é fixa e, principalmente, nenhuma despesa é fixa. Comece a imaginar, através de uma figura geométrica, as duas partes da mesma equação.

### Montagem do Orçamento Pessoal

SAÍDAS			ENTRADAS		
\$\$\$			\$\$\$		

Figura 1

Se você considera algum *número fixo* é porque seu pensamento tornou-se *rígido* com relação a esse aspecto da sua VIDA!

Respire fundo e comece a permitir a você mesmo esse "amolecimento". Como se fosse um sopro, mande ar para essa *crença* que está fixa na sua mente. O universo está em movimento, todas as coisas, pessoas, crenças, conhecimentos estão se modificando, movimentando-se na velocidade da luz.

Vamos começar pelas *"SAÍDAS \$\$\$"* e criar três colunas:

- 1ª coluna: para os valores da sua *vida atual*, as suas despesas ou saídas de dinheiro.

- 2ª coluna: para os valores da *vida que você gostaria de levar no próximo mês*. Lembre-se de que se você programar *escassez*, seu pensamento e seu cérebro estarão funcionando de acordo com tal programa. E se você programar *abundância*, haverá fartura, sem desperdício.
- 3ª coluna: para os *ajustes* entre sua vida atual e a que você gostaria. Ou seja, prepare-se para realizar *alterações* que, em alguns casos, serão para mais e, em outros casos, serão para menos. Quer dizer, ajustar para abrir-se à abundância em alguns tópicos e cortar gastos em outros.

### Montagem das 3 colunas saídas do orçamento pessoal

SAÍDAS \$\$\$		
1ª	2ª	3ª
Vida Atual	Vida que Gostaria	Ajustes
\$	\$	\$
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Figura 2

Se o orçamento pessoal é para a vida, proponho que você comece fazendo uma reflexão sobre sua vida em dez categorias de "SAÍDAS \$", ou seja, de despesas ou de gastos. Essas categorias independem da classe socioeconômica, da idade ou da relação de parentesco ou dependência em que você vive.

As categorias são válidas para todas as pessoas adultas que estejam refletindo sobre o momento atual e o futuro, em termos de propósito de vida e realização pessoal.

### Montagem das 10 categorias de saídas \$

#### 10 Categorias de SAÍDAS \$

1. MORADIA
2. ALIMENTAÇÃO
3. APRESENTAÇÃO PESSOAL

4. TRANSPORTE/ LOCOMOÇÃO
  5. EDUCAÇÃO
  6. LAZER
  7. SAÚDE
  8. PRESENTES
  9. DÍVIDAS DO PASSADO
  10. DOAÇÕES
- 

### Figura 3

Cada categoria de saída apresenta vários tópicos:

*1. MORADIA:* Prestação ou aluguel, IPTU, condomínio, luz, gás, água, telefones, TVacabo, Internet, empregada, faxineira, diarista, governanta, segurança, motorista, decoração, manutenção, reforma etc.

*2. ALIMENTAÇÃO:* Despesas mensais com supermercado, feira, padaria, alimentos congelados, ração para animais etc.

*3. APRESENTAÇÃO PESSOAL:* Roupas, calçados, acessórios, perfumes e produtos de estética e beleza, jóias, cabeleireiros, *fitness*, consultas e tratamentos de estética etc.

*4. TRANSPORTE/LOCOMOÇÃO:* Combustível, manutenção e mecânica, licenciamento, IPVA, seguro do veículo, rodízio semanal de placas, passagens, táxi etc.

*5. EDUCAÇÃO:* Mensalidade escolar, cursos, workshops, seminários, livros etc.

*6. LAZER:* Viagens, diversões, restaurantes, baladas, hobbies, filmes, livros etc.

*7. SAÚDE:* Consultas e check-ups clínicos, seguro-saúde, tratamentos, medicamentos, exames de laboratório, hospital etc.

*8. PRESENTES:* Para si próprio e para terceiros.

*9. DÍVIDAS DO PASSADO:* Referem-se a bens ou serviços já consumidos, tais como pagamentos de pensão alimentícia, férias gozadas, multas, produtos ou serviços adquiridos com cartão de crédito ou cheques pré-datados etc.

*10. DOAÇÕES:* Dízimo, caridade, voluntariado, filantropia etc.

### REFLEXÃO DE VIDA COM BASE NAS SAÍDAS

Você já tem os ingredientes para relacionar sua *vida* com suas *finanças* ou com seu dinheiro, riqueza, fortuna, como queira. Agora, está convidado a atualizar sua consciência com a realidade da vida que você está levando, em cada uma das dez categorias.

Se você não está acostumado a fazer orçamento pessoal, é provável que, neste momento, você nem saiba os valores de cada tópico. Mas não se preocupe. Respire, relaxe e permita-se demorar alguns dias, até no máximo um mês, para fazer o seu primeiro orçamento pessoal.

1. *MORADIA*: Prestação ou aluguel, IPTU, condomínio, luz, gás, água, telefones, TV a cabo, Internet, empregada, faxineira, diarista, governanta, segurança, motorista, decoração, manutenção, reforma etc.

Todo ser humano deve ter um local definido para sua *casa*. Pode ter várias residências, mas pelo menos um local em que *se sinta em casa*, como sua moradia principal.

A *casa* tem sentido de extensão do próprio *corpo*, que abriga e protege o *coração*. É no corpo físico que a essência vital se manifesta. Quando você pára para fazer uma reflexão sobre as despesas da moradia, você está avaliando toda sua estrutura física, emocional e espiritual.

Por princípio, a "casa" é o refúgio gostoso, onde deve reinar conforto, limpeza, tranqüilidade, possibilidade de recarregar as baterias para um novo dia.

A forma física, o espaço, as cores, os materiais e o acabamento devem refletir o *eu interno* de quem mora nesse local. Também expressa a *auto-suficiência* e a *independência* de cada um dos moradores (as crianças são dependentes dos adultos).

Questione quantos adultos são dependentes em sua moradia e numere quantas pessoas moram nessa casa, incluindo adultos, crianças e agregados. Todas estas condições custam dinheiro!

Todo ser humano tem um custo de moradia. E se você apropriar os custos dessa categoria, com todas as suas despesas, e somar, você terá o *custo total da moradia*.

E se você *dividir esse total* pelo número de moradores, terá o custo proporcional de cada um. Por exemplo, se o total foi R\$2.400,00 (dois mil e quatrocentos reais) e moram 4 pessoas, cada um dos moradores custa em média, mensalmente, R\$600,00 (seiscentos reais).

Coloque os valores básicos mensais de prestação ou aluguel (se houver); o valor do IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano, cobrado pela Prefeitura, o valor do condomínio, os valores de água, luz ou energia, todos os telefones fixos, móveis e celulares, valores das assinaturas de TV a cabo, Internet, pagamentos a empregados da moradia, diaristas e mensalistas de todas as categorias, faxineira, jardineiro, cozinheiro, segurança, motorista, governanta etc.

Depois observe os aspectos físicos da moradia, fazendo uma conexão do coração, do corpo com a casa: paredes, tetos e telhados, pintura, pisos, sanitários, encanamentos, fiação, jardins, fachada etc. Decida que partes precisam de conservação, manutenção ou reforma e programe no orçamento as prioridades, os valores, as datas para pagamentos. Assim, todos os serviços realizados darão prazer a quem os paga e a todos que deles usufruírem.

Veja também a *decoração* incluindo mobília, eletrodomésticos, cortinas e ambientação. Mais importante do que sair comprando é assumir o espaço, conversar com as pessoas da casa sobre as modificações e, então, colocá-las no planejamento do orçamento.

- De um lado, aquelas que estão sempre mudando de casa e/ou mudando tudo da casa: mobília, cortinas, ambientes etc.; nem chegam a desfrutar de uma reforma e/ou decoração e já começam outra. Geralmente estas pessoas estão em uma busca intensa de si mesmas ou de suas almas, mas não sabem onde procurar.

O resultado financeiro guarda a história de todas essas saídas de dinheiro.

- De outro lado, aquelas que nunca olham para o estado geral da casa. As vezes, a pintura está velha, a mobília feia, as cortinas e sofás sujos e gastos, muitas coisas antigas e sem uso acumuladas nos cantos, armários e gavetas. Geralmente estas pessoas estão com sua própria vida estagnada, sem nada de novo no horizonte.

O orçamento pessoal será muito útil para os dois extremos citados. Os que estão em mudança frenética passarão a estabelecer uma prioridade para as mudanças atrelada ao planejamento do orçamento. Isso não significa necessariamente corte, mas ajustes aos valores no tempo e no espaço. Os que estão estagnados poderão rever a situação da casa e planejar as alterações e melhorias a serem feitas no ambiente.

Melhor do que fazer sozinho o orçamento é discutir com os familiares, em volta de uma mesa, as prioridades e os valores financeiros, bem como alternativas de pagamento.

Esta prática desenvolverá a habilidade de comunicação entre os familiares, o sentimento de valor da moradia, o sentimento de pertencer àquele núcleo familiar, o conhecimento dos sonhos e das prioridades da família, a habilidade de

expressão das próprias opiniões, mesmo que divergentes, o desenvolvimento de comprometimento natural e prazeroso por parte de todos os envolvidos com a moradia.

*Estas reflexões já levaram muitas pessoas que moravam com outras sem pagar nada a mudarem completamente de vida. Algumas descobriram que, na prática, o "não pagar" as tinha transformado em "escravas", pois estavam descontentes com a vida, controladas por quem pagava seus custos de moradia. Outras pessoas que viviam deprimidas ou muito irritadas por falta de espaço próprio descobriram que tinham que "mudar da casa" ou "de casa" para voltar a sentir prazer na moradia.*

*Outras pararam de criar conflitos com seus cônjuges e filhos quanto a excesso de cortes de despesas de energia elétrica, banhos, telefones, por exemplo, pois descobriram que conversando é possível criar ambientes mais harmônicos, mais responsáveis e com maior abundância, sem desperdício.*

2. **ALIMENTAÇÃO:** Despesas mensais com supermercado, feira, padaria, alimentos congelados, ração para animais etc.

A reflexão sobre ALIMENTAÇÃO começa com a *qualidade* do que você e seus familiares se alimentam. Para o ser humano, o *alimento tem a função de nutrir, em todos os sentidos, o corpo e alma*. E hora de refletir se as refeições da casa são preparadas com carinho, para que os familiares se sintam unidos à mesa pelo afeito. E a hora do social, das conversas descontraídas ou dos assuntos a serem resolvidos em família.

Para que aconteçam as refeições em família, é necessário que alguém:

1. Providencie a compra e o abastecimento dos ingredientes (cereais, frutas, verduras etc.).
2. Prepare um cardápio com variedades nutricionais e sensoriais, de acordo com a cultura da família.
3. Sirva à mesa com arte, expressando o ambiente de aconchego que pode ser o momento das refeições.
4. Crie um clima agradável e harmonioso durante as refeições para que o alimento nutra muito além do corpo, para que haja espaço de expressão do afeto entre os familiares.
5. Recolha a mesa, lave e guarde toda a louça e os utensílios.

Todos esses serviços, ligados à alimentação, podem ser planejados para o próximo mês com alterações, levando antes essa discussão aos membros da família, não como imposição, autoritarismo, mas buscando a participação de todos.

Minha experiência tem demonstrado que mesmo em famílias muito ricas, com empregados para todas as atividades, quando não há uma "direção amorosa" para essa questão, o momento das refeições é quase sempre um caos: culpam a cozinheira por fazer sempre a mesma coisa, culpam a copeira pela má colocação da mesa, culpam os filhos por não gostar de fazer as refeições em casa, enfim... *A qualidade de vida não acontece sozinha.*

É preciso dedicação até para orientar o cardápio diário. É importante selecionar os locais de compra e estipular a quantidade dos alimentos. É fundamental o ensinamento aos empregados ou ao marido, esposa e filhos de como se prepara e serve à mesa.

*Muitos homens descasados, quando se encontram sozinhos em sua nova casa, acabam descobrindo um enorme prazer em tudo isso, a arrumação e decoração da casa, o preparo dos alimentos, servindo com afeto e arte aos amigos e filhos.*

*Muitas mulheres, ao fazerem essa reflexão sobre alimentos, criam para si mesmas novas alternativas de relacionamento, distribuindo melhor as tarefas domésticas e, amorosamente, estreitando os laços familiares, na medida em que todos são envolvidos.*

Os locais de compra, a quantidade de cada tipo de alimento e sua periodicidade merecem ser revistos mensalmente. A cada dia surgem novas opções com supermercados, feiras, padarias, com qualidades diferentes e grande variação de preços.

Quase sempre esse exercício leva as pessoas a se surpreenderem com o grande *aumento da qualidade com redução de preços*. Se você tem a velha crença de que tudo que é bom e de qualidade superior é caro e que tudo que é caro é bom, está na hora de rever esses conceitos.

Há grandes redes de supermercados abertos 24 horas, com promoções e ofertas associados a qualidade superior, além de ser possível comprar praticamente tudo sem sair de casa, através da Internet. Para conferir, visite o site [www.paodeacucar.com.br](http://www.paodeacucar.com.br)

É muito interessante atualizar-se com a quantidade de ofertas de alimentos que facilitam a vida de quem os prepara, como verduras e legumes pré-lavados,

semiprontos, congelados, com ou sem agrotóxicos, não transgênicos, naturais, dietéticos, tudo de acordo com a cultura de cada família.

Se você faz a maioria das refeições fora de casa, a reflexão é válida do mesmo jeito:

- O que você está ingerindo?
- Qual a qualidade nutricional do que você ingere?
- O local é agradável?
- Você sente que o alimento foi preparado com esmero, com carinho?
- Quem são suas companhias durante a refeição?

Se não está satisfeito, exerça seu poder de consumidor e procure novos locais. Exercite seu poder de escolha, você pode encontrar alternativas melhores e a preços mais convenientes. As vezes o que você pode estar precisando é de mudar de companhia para refeições, tornando-as mais agradáveis.

Nesse tópico, é recomendável incluir a alimentação dos animais domésticos de estimação: gatos, cachorros, peixinhos, passarinhos e quaisquer outros.

*As pessoas normalmente descobrem que aumentar a qualidade da alimentação está ligada a planejamento e reflexão, resultando em diminuição de despesas, e ainda com aumento de prazer. Conseqüentemente, em redução de desperdícios. Esse tópico permite, na prática, a compreensão da diferença entre abundância e desperdício.*

**3. APRESENTAÇÃO PESSOAL:** Roupas, calçados, acessórios, perfumes e produtos de estética e beleza, jóias, cabeleireiros, *fitness*, consultas e tratamentos de estética etc.

A questão sobre apresentação pessoal tem grande importância, na medida em que você pára para fazer uma reflexão sobre como você se apresenta ao exercer seus vários papéis; em casa, no trabalho, no lazer, socialmente, no esporte etc. Você pode planejar mudanças de aparência, ajustando sua apresentação pessoal às mudanças internas que vão ocorrendo. É também o momento de olhar o seu guarda-roupa para verificar o que não serve mais e do que você está precisando em termos de roupas da estação, tecidos, cores, acessórios ou para quais finalidades de uso. A mesma reflexão com calçados sociais, esportivos, de trabalho, para cada estação, e assim por diante.

É o momento de fazer uma reflexão sobre o destino que você vai dar às roupas e calçados que você não vai mais usar. Pode negociá-las em brechós (lojas que vendem roupas usadas), fazer doação para empregados, entidades ou pessoas necessitadas.

Pode usar esse momento para desenvolver sua criatividade, combinando roupas com diferentes acessórios e conseguindo efeitos novos e surpreendentes.

Faça um balanço das jóias. Você pode descobrir que tem peças que poderiam estar em uso, algumas poderiam ser vendidas, e outras reformadas e atualizadas.

Independentemente de você ser homem ou mulher, avalie qual é a sua relação com o cabeleireiro, se você está contente com o tratamento e coloração atuais. Você pode concluir que está na hora de mudar o visual.

Olhe-se no espelho e veja o que sua aparência está lhe pedindo neste momento. Será uma adequação de todo seu corpo? Quem sabe um programa físico de caminhadas, ou redução de peso, ou tonificação muscular, ou de condicionamento físico em uma academia ou *fitness center*... A conversa é com você mesmo; portanto, aproveite para conectar o seu sentimento interno (que é só seu) com sua aparência... Hoje, há uma variedade de alternativas para atividades físicas e para tratamentos corretivos, desde os mais naturais até os mais invasivos e agressivos... Você escolhe!

O corpo é vivo... e se fizer essa avaliação a cada mês com você mesmo, é provável que aumente muito sua auto-estima, sua beleza interna e externa... e conseqüentemente, sua saúde física, emocional e financeira. Descubra uma atividade que lhe traga realmente PRAZER. Assim, você une o útil ao agradável. Neste momento, não se preocupe com valores, você ainda não chegou lá... Por isso, é importante separar esses dois momentos:

1º) O que *você quer para você mesmo* e o que *você quer para as pessoas dependentes financeiramente de você* (filhos, parentes etc.)

2º) Como e quando vai realizar esses desejos (tempo, dinheiro e outras condições).

O exercício de separar *o que você quer* do *quanto custa* é fundamental nesse processo de reflexão para orçamento, para os dois extremos de comportamentos:

- Aos *compradores compulsivos* permite desenvolver a consciência para possíveis ajustes.

- As pessoas que *têm escassez* internalizada permite conhecer os próprios desejos e sonhos, para então torná-los realidade.

4. *TRANSPORTE/LOCOMOÇÃO*: Combustível, manutenção e mecânica, licenciamento, IPVA, seguro do veículo, rodízio semanal de placas, passagens, táxi etc.

A categoria de transporte e locomoção permite uma reflexão sobre *como você está se movimentando* ou se deslocando no espaço, quais as distâncias que você está percorrendo e quanto tempo você consome com transportes.

Além disso, permite olhar para seu veículo e planejar consumo e manutenção, por exemplo. É possível programar apólice de seguro do bem, para preservar o patrimônio, e descobrir os locais de abastecimento mais adequados em termos de serviços e preços. Lembre-se que combustíveis não são mais tabelados, e os preços chegam a ter variações significativas no valor do litro, fazendo diferença no custo total de um tanque e mais ainda no final do mês. Se você ainda acredita que preços mais baratos correspondem a produtos de baixa qualidade, está enganado. O inverso, preços mais caros, também não garantem a qualidade do produto. Estabeleça seus critérios pessoais, e esteja atento.

Os moradores de grandes centros urbanos nos quais há rodízio de placas dos veículos, em determinados períodos, podem aproveitar essa oportunidade e compartilhar o veículo com vizinhos, ou utilizar transporte público.

*Algumas pessoas, ao se adaptarem ao rodízio, descobriram que esses dias passaram a ser os mais produtivos e alegres da semana. Além de conhecer novas pessoas, ganharam novos clientes. É o que, inicialmente, era um desconforto, passou a ser um estímulo. O rodízio é apenas um estímulo e a sua criatividade pode transformá-lo em oportunidades prazerosas, agradáveis e lucrativas.*

Se você é proprietário de veículo, independentemente da classe socioeconômica, faça mensalmente uma avaliação do estado geral, se precisa trocar pneus, peças gastas, reparos na pintura, fechadura, alarme, parte elétrica etc. Esteja atento para planejar os gastos para manutenção. Tenha certeza de que você economizará muito, diminuindo o risco de ser surpreendido por falta de manutenção e conseqüentes gastos não planejados.

Se você se utiliza com regularidade de passagens terrestres ou aéreas, transporte coletivo ou serviços de táxi, pare e inclua essas despesas no seu planejamento de transportes.

Observe o período de licenciamento do seu veículo, de acordo com a placa, bem como o vencimento do seguro obrigatório, e planeje no seu orçamento essas despesas anuais. Faça o mesmo com o IPVA - Imposto sobre Veículos Automotores.

Se você utiliza estacionamento pago mensal ou avulso, bem como estaciona na rua em áreas controladas que envolvem pagamento, calcule o valor mensal gasto com isso.

Se você avaliar esses detalhes, é provável que descubra novas alternativas mais adequadas ao seu estilo de vida, ou confirme para você mesmo que assim já está ótimo e que não precisa alterar nada. Nesse caso, é só calcular os valores.

5. *EDUCAÇÃO*: Mensalidade escolar, cursos, workshops, seminários, livros etc. Essa categoria existe para alertar você que, para qualquer *atividade econômica*, a questão da *atualização* é imprescindível, tanto que a educação saiu das escolas e penetrou nas organizações.

*A Educação Corporativa ganha espaço rapidamente.* Então, faça uma reflexão sobre o que você precisa aprender neste momento. Pode ser um novo idioma, uma nova especialidade, reciclagem, um aperfeiçoamento, quem sabe algo que você nunca tenha imaginado.

Não espere que o obriguem ou lhe ofereçam um curso ou seminário. Seja proativo, tome a iniciativa e invista em você mesmo. Além de ser prazeroso, pode lhe render muito em todos os níveis, a começar da auto-estima, reconhecimento social e/ou profissional, que resultará em receita financeira direta ou indiretamente.

Fazer uma reflexão sobre o que você precisa para este momento também pode solucionar a ansiedade de querer fazer todos os cursos ao mesmo tempo; ou de trazer à consciência que você está meio desatualizado das mudanças em alta velocidade. É hora de escolher o que fazer que tenha a ver com seu *projeto de vida pessoal* ou com sua *missão de vida*.

Se você sabe exatamente o que quer, tendo ou não dinheiro no momento, é possível encontrar alternativas para sua realização, através da negociação (segunda lei).

Recomendo que se inclua na categoria Educação todos os meios, como livros, revistas, assinaturas de canais educativos exclusivos, viagens de educação, cultura e lazer.

Todas as reflexões válidas para você também o são para as pessoas que você ama, filhos, cônjuge, especialmente com as quais convive. Inclua no seu planejamento mensal os gastos e despesas de todos os seus dependentes, avaliando o custo de cada membro da família.

Aproveite para conversar sobre o custo-benefício com quem está recebendo educação, mesmo que seja criança ou adolescente. Se você conversar como curiosidade, e não como cobrança, estará associando naturalmente a idéia de valor à educação. É comum, com base nessa consciência, as crianças sentirem-se muito mais importantes para seus pais e familiares. Fará bem para eles e para você.

*Conheço muitas pessoas insatisfeitas com essa questão de educação, porque o parceiro não se atualiza, e cada vez vai ficando mais difícil compartilhar idéias no relacionamento familiar. Um acaba nem falando mais sobre certos assuntos com o outro, porque é retrógrado, não se atualiza, ou é sempre do contra.*

Estão cada vez mais acessíveis as viagens que permitem unir turismo com estudos e aprendizados nacionais e internacionais. Quem já fez, sente a importância de repetir, e quem ainda não experimentou, deveria pensar no assunto. Vivemos num mundo sem fronteiras. Aproveite e descubra esse rico, variado e estimulante planeta cultural.

6. **LAZER:** Viagens, diversões, restaurantes, baladas, hobbies, filmes, livros etc. Esta é a hora de fazer uma reflexão sobre a *qualidade do seu lazer*, a começar do conceito. Lazer é fazer o que se gosta da forma que se gosta, sem se prender a obrigações familiares, profissionais ou sociais. *Lazer* está diretamente associado a *prazer*.

Diz a história que Deus criou o mundo em seis dias e no sétimo descansou. Nessa hora, da própria criação do mundo, foi instituído o lazer!

**O princípio do lazer é sabedoria divina.**

Não há qualidade devida sem lazer. Mais recentemente, muitos estudos médicos publicados mostraram a relação direta entre lazer e saúde física e mental com produtividade nas organizações.

*Muitas pessoas, por desconhecerem esse conceito, transformam o lazer em tédio, em obrigação e conseqüentemente em estresse. Em vez de se revitalizarem,*

*desgastam-se ainda mais. Há pessoas que ficam sentadas, diante da TV, passivamente, horas e horas, gerando ao final, para si mesmas, apatia, desânimo. Outras transformam o fim de semana em mesmice: encontram as mesmas pessoas, falam dos mesmos assuntos, comem o mesmo tipo de comida, enfim, nada de novo.*

*Muitos que sonharam com uma chácara de lazer, após algum tempo sentem que a chácara só lhes traz problemas de manutenção, empregados etc. Não tem nada de errado com a chácara, mas na sua relação com o tempo livre.*

Lazer, para alguns, pode ser ficar deitado em uma rede, embaixo de uma árvore. Para certas pessoas, pode ser pular de pára-quedas, para outros, ainda, jogar tênis ou fazer algo que nunca fizeram. O importante é questionar sobre o que lhe dá prazer.

Estudos recentes mostram, com números, que quem desenvolve uma boa qualidade de vida, com boa qualidade de lazer, não precisa e nem precisará gastar com médicos, hospitais e remédios.

*Algumas empresas, para estimular o lazer qualitativo entre seus funcionários, premiam com dinheiro aquele que sabe utilizar suas férias. Os empregados são convidados a enviar um relatório com fotos, contando o que fizeram nas férias. Uma comissão de empregados avalia qual foi mais criativo e o vencedor recebe o equivalente ao que gastou em dinheiro, com a condição de gastá-lo em mais lazer.*

Lazer criativo estimula reflexão e precisa ser planejado no tempo e no espaço, muitas vezes com reservas de hospedagem, passagens etc.

Esses momentos, além de divinos, podem colocar a pessoa em contato com outras no mesmo estado divino e trazer resultados inesperados em todos os níveis: paz, tranquilidade, afeto, relações sociais e profissionais.

O sociólogo italiano Domenico di Masi vem se dedicando a ensinar às organizações o *ócio criativo*, onde consciente e inconsciente, razão e emoção, comunicam-se de uma forma nova e levam à realização ou concretude, ou seja, a resultados práticos.

Com a globalização e as tecnologias de comunicação disponíveis, todos os seres humanos estão sendo convidados a reaprender a utilizar o *tempo*. Já estamos em novos tempos, em que o limite entre trabalho e lazer é muito tênue, porque é interno.

Em 1996, a Catho — empresa de recrutamento e seleção, realizou uma pesquisa entre 600 executivos de São Paulo sobre atividades de lazer. Os resultados apontaram que aproximadamente um terço deles retiravam, semanalmente, 2 filmes em videolocadoras. Com este dado, aproveite para fazer a seguinte reflexão:

- *São Paulo é a capital que melhor remunera seus executivos.*
- Executivos com dinheiro, que trabalham muitas horas por dia (oito, dez, ou até doze horas) normalmente sob pressão, nos momentos de lazer, escolhem por livre e espontânea vontade ficar passivos, assistindo a filmes regularmente. Não há nada de errado em assistir a filmes (cultura, diversão), mas será que esse lazer tem qualidade que possa ser identificada como divina?
- Tenho encontrado muitas pessoas ricas que não desfrutam de lazer que lhes traga prazer, porque não sabem como. Em contrapartida, outras pessoas, intuitivamente, desenvolveram esse conceito do *divino* em tudo que fazem como *lazer*.

Aproveite para planejar seu lazer para amanhã, para a próxima semana, para o próximo mês, as próximas férias. É um compromisso seu consigo mesmo.

Nesse momento, não se preocupe com valores. O importante é separar os dois momentos:

1. O que  *você quer para você mesmo* e o que  *você quer para as pessoas dependentes financeiramente de você* (filhos, parentes etc.).
2.  *Como e quando* vai realizar esses desejos (tempo, dinheiro e outras condições).

Esse exercício de separar  *o que você quer* do  *quanto custa* é fundamental nesse processo de reflexão para orçamento, por isso estão separadas "saídas" de "entradas".

7. **SAÚDE:** Consultas e check-ups clínicos, seguro-saúde, tratamentos, medicamentos, exames de laboratório, hospital etc.

O ser humano é naturalmente saudável. Saúde física está diretamente associada a saúde emocional, psíquica e espiritual. O corpo humano funciona com sistemas integrados, como o sistema circulatório, respiratório, digestivo, neurológico, endócrino. O nosso corpo físico tem registros da nossa cultura, da nossa forma de

pensar e agir. Por isso, *alterara compreensão do significado do dinheiro vai alterar todos os sistemas do corpo humano.*

Quando falo *em saúde*, é provável que a primeira idéia que lhe surja seja *plano de saúde*, que já vem associado *a doença*. A grande maioria das pessoas faz plano de saúde com *medo* de ficar doente, de acidentes ou para cultivar doenças.

O conceito de saúde é exatamente o oposto disto: *o que e como fazer para manter-se saudável* ou para manter a saúde.

Estamos vivendo uma *revolução do conceito de saúde*, onde conhecimentos primitivos e naturais diversos do Oriente e do Ocidente se fundem, se atualizam com a tecnologia e o "marketing" disponíveis para perpetuar o saudável.

Os sistemas do tipo *one day clinic*: intervenções na maioria dos sistemas do corpo humano com a utilização de avançados conhecimentos científicos e medicinais, com uso de monitores, raios laser e controles digitais precisos, com baixíssimo índice de agressão e invasão física, resultando em menos cortes de tecido humano, menos sangue derramado e/ou desperdiçado, menor risco de contaminação hospitalar, sem custos de hotelaria hospitalar, porque o paciente fica menos de 24 horas internado, com recuperação muito mais rápida, e tudo isso a um preço muitas vezes menor que o tradicional.

Crescem as ofertas de tratamentos de estética e beleza e as modificações de aparência estão ficando populares e tornando-se cada vez mais viáveis financeiramente.

Nos Estados Unidos, essas práticas ganham mercado rapidamente e no Brasil já se iniciaram.

O conceito moderno de saúde envolve cada vez mais a utilização regular de *fitness centers* ou academias de ginástica, práticas regulares de caminhadas e exercícios físicos, centros de meditação, escolas de dança e de yoga, enfim, atividades físicas de acordo com o gosto e personalidade de cada um, integrando o corpo, a mente e as emoções.

*No começo do ano de 1998, logo após ter voltado de estudos realizados na Multiversity de Poona, Índia, desenvolvi com minha equipe um programa antiestresse para ser aplicado em organizações que foi apresentado a três médicos de diferentes especialidades, um cardiologista, um gastroenterologista e um andrologista, todos com seus consultórios na capital de São Paulo. Em primeiro lugar, queria a validação dos conceitos envolvidos e, em segundo lugar, propor uma parceria de atendimento aos pacientes com tratamento adicional antiestresse. Para nossa surpresa, ouvimos dos médicos frases como: "não estamos*

*aqui para curar, mas para tratar da doença, senão perdemos o paciente, que é a nossa fonte de receitas", ou então "a proposta é muito boa para os pacientes, mas não para médicos".*

Fico refletindo o quanto esses profissionais estão desalinhados com o movimento mundial de saúde e de marketing, já que, daqui para a frente, só há lugar em negócios em que as duas partes ganham, no caso médico-paciente. Como ficam as questões éticas?

Nos Estados Unidos, onde a revolução do conceito de saúde já está mais adiantada no tempo, o *negócio da saúde* vem crescendo muito, em todos os sentidos: preventivo, corretivo, estético, biotecnologia na programação de novas vidas humanas, estando realmente a serviço da vida em plenitude!

Como consumidores dos serviços de saúde e dos medicamentos, cabe-nos atualização constante através dos meios de comunicação, das denúncias de práticas antiéticas ou que são contrárias à vida, de onde quer que venham.

**Saúde e dinheiro estão diretamente associados.**

Eduardo Junqueira fez uma pesquisa sobre este tema mostrando que, num período de cinco anos, de 1994-99, respeitadas centros de pesquisas científicas do mundo produziram nada menos de 193 estudos sobre a relação socioeconômica e saúde: *"quanto mais ricos, mais saudáveis"*:

- Os ricos dispõem de mais recursos para pagar os melhores médicos, os exames mais sofisticados e os hospitais mais estruturados.
- Os médicos conscientes da tese "ricos, importantes e saudáveis" consideram o saldo bancário, o histórico escolar e o sucesso profissional tão importantes ou até mais que a genética e a dieta alimentar.
- Países ricos têm menor índice de mortalidade infantil, maior longevidade da população.
- Cidades com maior qualidade de vida, tanto no Brasil quanto no exterior, têm população mais saudável, mais ofertas de áreas de lazer e adequada infra-estrutura de saúde.

Com todo o desenvolvimento científico, a expectativa de vida vem crescendo, tornando possível ter uma vida longa e saudável e, além de tudo, com energia e aparência jovens.

As crianças que estão nascendo no século XXI já chegam com o crédito de 130 anos de vida útil, em média; quase o dobro da expectativa de vida do final da última década nos Estados Unidos, 76 anos.

A maioria das propagandas de planos de saúde explora o medo de ficar doente. O melhor é parar e refletir sobre o que é mais adequado para você e sua saúde, e para as pessoas que dependem financeiramente de você.

Este é o momento de fazer uma reflexão sobre as suas crenças ligadas à saúde e à doença. Verificar quanto você está investindo no *medo de ficar doente* e, assim, programando neurologicamente a doença em seu corpo. Verifique quanto você está investindo em *saúde* a partir deste novo conceito. Reflita, converse com diferentes pessoas, atualize-se, antes de tomar qualquer decisão.

8. *PRESENTES*: Para si próprio e para terceiros.

Esta categoria existe para você aprender a se planejar no sentido de celebrar a vida, bem como para compartilhar com as pessoas que você gosta esse sentimento, a começar com sua auto-estima. Aprenda a presentear-se conscientemente, pois o presente passará a ter um significado e um valor muito especiais para você. Sem contar que você estará abrindo ou estimulando um *canal de receber presentes* com que provavelmente você se surpreenderá.

É o momento de você parar e refletir sobre as pessoas que você gosta, quer sejam familiares ou não, amigos, clientes, colegas de trabalho, ou até desconhecidos. As vezes, um mimo, uma flor, uma lembrança pode abrir corações, especialmente se não for uma data especial. É um aprendizado emocional, muito mais do que comercial. Contate-se com suas emoções. A palavra *presente* tem duplo significado:

- algo que se recebe de graça, sem pagar
- o tempo do aqui-agora.

É a ocasião de você passar a limpo suas relações sociais e afetivas: os aniversários, não só de nascimento, mas de casamento, de tempo de namoro, do primeiro beijo, o primeiro cliente, o primeiro salário, o primeiro milhão. São todas essas coisas que dão sentido à vida. Muitas vezes, um presente pode ser uma ligação ou um convite para um jantar especial.

A disponibilidade da Internet para compras 24 horas por dia, com possibilidade de entregas cada vez mais rápidas em qualquer lugar do planeta, pode ser um instrumento para você escolher presentes especiais.

*Muitos executivos gastam dinheiro com presentes até para suas namoradas ou esposas, sem se envolverem emocionalmente, delegando a terceiros essa atividade da emoção, da escolha, do carinho, transformando essa oportunidade em mera obrigação, dando-lhe caráter apenas comercial. A qualidade essencial foi perdida!*

O exercício do *presente* no planejamento do orçamento é o próprio exercício da abundância, sem desperdício. Exercite-o e boa sorte!

9. *DÍVIDAS DO PASSADO*: Refere-se a bens ou serviços já consumidos, tais como pagamentos de pensão alimentícia, férias gozadas, multas, produtos ou serviços adquiridos com cartão de crédito ou cheques pré-datados etc. Essa categoria contempla dois conceitos:

*Atitudes e comportamentos que poderiam ser evitados* e que se você trazer suas conseqüências à consciência, será mais fácil deixar de repeti-los no futuro, como por exemplo, infrações de trânsito que resultaram em pagamento de multas; ou compras desnecessárias, feitas por impulso, através de cartão de crédito ou cheques pré-datados, que agora precisam ser pagas.

*Atitudes e comportamentos planejados no orçamento* e que representam uma antecipação de consumo, um bom uso do sistema de crédito. Por exemplo, férias já gozadas e que são pagas posteriormente em parcelas. O interessante é trazer à consciência o respectivo valor e nesse momento de reflexão do orçamento ter a oportunidade de reviver as férias, sentindo que esse pagamento lhe faz bem. O mesmo sentimento se aplica a quaisquer compras realizadas, quer sejam produtos ou serviços, como roupas, livros, cursos, jóias, presentes etc.

O destaque desta categoria permite a você se organizar em termos de planejamento, em função das atitudes e comportamentos que lhe dão satisfação e que você queira repetir, e aquelas atitudes que lhe dão problemas e que você queira modificar.

10. *DOAÇÕES*: Dízimo, caridade, voluntariado, filantropia etc. Esta categoria permite a reflexão sobre se *você quer fazer doação* ou *não, para quem vai doar* e o *valor* a ser doado. Lembre-se que *doação* e *caridade* também são conceitos diferentes, e quase nunca muito claros para as pessoas de um modo geral.

O ser humano tem uma necessidade atávica de agradecimento e de compartilhar com o Criador, e a *doação* é a expressão dessa participação, que pode ser para uma organização científica ou religiosa, para uma instituição educativa ou social,

enfim, para um sentido que expresse a sua participação no universo. Não está ligada à pobreza ou à escassez, mas ao contrário, a um sentido filosófico ou cultural.

*Doação* também tem um segundo sentido, que é o de permitir o treinamento do desapego de forma consciente, para circular e fazer fluir, transformando escassez em abundância. Assim, se você quer dinheiro, doe dinheiro. Se você quer afeto, doe afeto. É um belo aprendizado com resultados práticos imediatos, na maioria das vezes. Neste caso, o grande exercício é doar sem manipulação. Ou seja, se você doou para quem quer que seja, está doado. Você não tem mais o direito de decidir ou cobrar sobre o uso do dinheiro que a pessoa ou entidade que recebeu vai fazer. Há uma linha tênue entre generosidade e manipulação. Muitas pessoas que parecem generosas, na realidade, são manipuladoras.

O terceiro sentido de *doação* é uma forma de compartilhar abundância de recursos com o próprio universo, com a sociedade, ou mesmo com aqueles menos afortunados. Muitas pessoas somente se sentem bem se realizam doações. Muitas religiões lidam muito bem com a categoria doação e outras exploram os fiéis. Há um conceito antigo e milenar de doar 10% do que se ganha, por isso chamado *dízimo*. Se você é religioso, siga suas crenças. Se você sentir que quer se aprofundar nessa questão, leia, estude, discuta a respeito, antes de definir *para quem, como e quanto*. O importante é que você se sinta bem consigo mesmo ao praticar a doação.

Vale dizer que algumas pessoas doam horas de dedicação ou trabalho pessoal. Lembre-se de transformar o valor-hora em dinheiro. Assim, seu *tempo* estará compatível com esta categoria. Benjamim Franklin foi o criador da expressão *time is money*, ou *tempo é dinheiro*.

*Caridade* já tem um sentido mais restrito, ou seja, é *dar a quem precisa*: crianças carentes, pessoas idosas sem recursos, doentes, e outros.

*Na cultura brasileira há uma grande confusão entre caridade e paternalismo. Há uma tênue diferença, já que no paternalismo cria-se uma dependência, que não é saudável para nenhuma das partes. Para descobrir é fácil: se você se sentir obrigado a fazer a tal caridade, então é porque já foi criada dependência.*

Com todos esses conceitos esclarecidos, comece a preencher com valores seu quadro ou planilha de orçamento, tendo em mente as primeiras dez categorias de saídas de dinheiro, e por último some o total correspondente e você terá o total de gastos do mês.

Total de Gastos do Mês \_\_\_\_\_

### Montagem das 3 colunas de aplicações e investimentos do orçamento pessoal

Aplicações \$\$\$ e investimentos		
1 <sup>a</sup>	2 <sup>a</sup>	3 <sup>a</sup>
Vida Atual	Vida que Gostaria	Ajustes
\$	\$	\$
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Figura 4

O *orçamento pessoal* é para a *vida* e não para um mês. Então, comece fazendo uma reflexão concreta de *como você quer* de fato sua vida desse momento em diante. Qualquer modificação depende exclusivamente de você. E o princípio é o do *1* ou aquele de que tudo começa com a unidade. Recomendo começar com a primeira decisão de aplicar em seus sonhos e de começar a assumir riscos, nem que seja com R\$1,00 (um real).

### Montagem das 3 categorias de aplicações e investimentos

- Categorias de Investimentos**
1. Débitos de INVESTIMENTO
  2. APLICAÇÃO para os SONHOS
  3. INVESTIMENTOS de risco

Figura 5

Se você é adulto, é responsável pela sua vida e, por conseqüência, pelas suas finanças, independentemente do seu estado civil. O *presente* que está vivendo é fruto do seu *passado*, e *seu futuro começa, hoje*.

11. *DÉBITOS DE INVESTIMENTO*: Consórcio, leasing, prestações de imóveis ou de bens móveis.

Nesta categoria você registra todos os investimentos que já estão feitos e que exigem o comprometimento de uma parte das suas receitas ou ganhos atuais. O importante é você separar esses *investimentos* das *despesas*, por um motivo muito simples:

- As *despesas* das categorias de 1 a 10 foram necessárias para sua vida durante o referido período, mensal, por exemplo. Essas *saídas* são para isso mesmo, manter o fluxo da vida.
- Os seus *débitos de investimento* são de natureza completamente diferente. Essencialmente, eles representam valores que podem ser transformados em dinheiro. Ou seja, quando acaba o mês, os bens que foram pagos continuam válidos e podem ser *negociados*, com maior ou menor facilidade, não importa. Por exemplo: prestação de imóveis (casa, terreno, apartamento, chácara, sítio, fazenda etc.), prestação de bens móveis (prestação de veículo automotor, como carro, moto, barco, iate etc.), prestação de cavalos de raça ou de carros antigos, prestação de objetos de arte (quadros, esculturas, tapeçaria etc.), enfim, de qualquer bem que represente um valor de mercado.

Considere os pagamentos dessa categoria *débitos de investimento* como especiais para você. Procure considerar tais pagamentos como concretização da sua riqueza material, e que você não precisa deles para o fluxo normal da sua vida. Portanto, você está livre para modificá-los, negociá-los, multiplicá-los, enfim o que decidir que seja o melhor para você, para o referido período que você está planejando o orçamento.

12. *APLICAÇÕES PARA OS SONHOS*: Renda Fixa, CDB, Fundos de Renda Fixa, Fundos Mistos (Títulos do Governo e pequena percentagem de Ações), Caderneta de Poupança, Imóveis para renda, e outros.

É hora de você atualizar seus sonhos para o futuro. Lembre-se que *quem não tem sonhos não tem motivos para viver*.

Liste todos os seus sonhos, colocando o mais importante em primeiro lugar, até chegar ao último. E separe um valor, nem que seja R\$1,00 (um real) para sua aplicação em cada sonho. E a sua conexão mental ou do pensamento, com seu

corpo físico, associados à poderosa energia do dinheiro que não pára de circular e se multiplicar por todo o planeta.

*Como já disse, há uma enorme diferença entre zero e 1, e tudo começa com 1. Comece a tornar seu sonho realidade e construa seu futuro, a partir de cada orçamento mensal.*

Por mais caro que custe a realização do seu sonho, não o aborte. Primeiro dê espaço para a realização, depois comece a refletir sobre o que você pode ou poderia fazer para torná-lo realidade. Enquanto isso, vá aplicando mensalmente uma quantia para cada um deles.

Lembre-se de que há uma enorme diferença entre *sonho e pesadelo*. Os sonhos devem dar prazer a você. Alguns exemplos de pesadelos muito comuns entre os brasileiros: não poupe para doenças, nem para o momento em que você ficar sem emprego, nem para quando você não tiver dinheiro. Aí vem a pergunta:

E se eu ficar doente ou perder o emprego, ou ficar sem dinheiro?

E aí vai a resposta:

- Se você *cuidar da saúde* ao invés de *cuidar da doença*, você dificilmente será pego de surpresa com alguma doença, porque sua mente e seu pensamento estarão de acordo com seu corpo físico. E como você faz *planejamento do orçamento* e sabe *negociar*, todos os tratamentos, exames, cirurgias, medicamentos estarão previstos, se forem necessários. E você não precisará perder tempo e dinheiro com preocupações desnecessárias.
- Você *não deve trabalhar para seu empregador*, mas para *o mercado de trabalho*. Se você estiver atualizado com seu tempo, um novo emprego pode se tornar a sua oportunidade de crescimento profissional e de melhorar a remuneração. Ou, quem sabe, de se preparar para seu negócio próprio.
- *Se você aplicar as 5 Leis do Dinheiro é impossível você se sentir sem dinheiro*. Essas Leis existem para multiplicação de riqueza e abundância em qualquer tempo ou situação, permitindo lidar bem com as emoções básicas, medo e raiva.

Aplique somente em sonhos e não guarde dinheiro para o futuro sem ter qualquer motivo para isso. Porque *dinheiro guardado ou aplicado sem motivo* quase sempre *é gasto sem motivo* e não se multiplica, não rende.

A partir de R\$100,00 (cem reais) você encontra possibilidades reais de aplicações em diferentes instituições bancárias. Aproveite para atualizar-se, diariamente surgem novos atrativos, novos produtos. Você pode começar pelas revistas semanais, por jornais diários, navegar pela Internet nos sites dos Bancos e Corretoras de Valores. No primeiro momento, tome contato, mesmo que você não compreenda as diferenças entre uma oferta e outra.

*Recomendo que você anote em um caderno de anotações financeiras:*

- Seus sonhos com as respectivas datas para concretizá-los.
- Suas economias existentes e em quais aplicações estão hoje.
- Os rendimentos dos últimos meses e do último ano.
- Sua disponibilidade mensal atual de continuar aplicando em cada sonho.
- Suas dúvidas, quaisquer que sejam, sobre conceitos e palavras, taxas de risco e de retorno, liquidez etc., enfim o que você sente que não sabe e gostaria de saber.

Estas dúvidas são pessoais. E hoje há muitas formas fáceis, rápidas e sem custos adicionais para solucioná-las. Por isso, o mais importante é você conhecer o que está disposto a aprender.

Entre todas as *aplicações* existentes, é importante que você tenha claros dois conceitos: *rendimento* e *risco*.

**Rendimento ou retorno da aplicação está associado a risco.**

*Risco* não quer dizer que vai perder, mas *que pode perder ou ganhar*. Geralmente, as *taxas mais altas* de retorno dos investimentos são as que representam *maior risco*, porque é uma forma natural do mercado para atrair capital de risco.

E agora, o que fazer com tantas dúvidas? Você tem todos esses caminhos que já indiquei. Porém, se você está perdido para iniciar, e sente que precisa de um suporte, entre em contato com a autora, e coloque suas dúvidas: [sinergia@sinergianet.com.br](mailto:sinergia@sinergianet.com.br) ou visite o site [www.sinergianet.com.br](http://www.sinergianet.com.br), em *consulta*.

13. *INVESTIMENTOS PARA LIDAR COM RISCOS*: Negócio próprio, Fundos de Ações, Ações, Fundos Cambiais, Dólares, Euros, Obras de Arte, Cavalos, Bois, Ouro etc.

A vida é um risco. Então você está convidado a desenvolver a capacidade de viver com o risco, incorporando-o no seu planejamento do orçamento. Em primeiro lugar, separe um percentual do total das suas receitas ou ganhos mensais. Para iniciantes, este percentual deve estar, no máximo, na faixa entre 5 a 10% do total dos seus ganhos mensais.

*Lembre-se outra vez de que há uma enorme diferença entre zero e 1, e tudo começa com 1. Comece a investir e construa seu futuro, a partir de cada orçamento mensal.*

*Não é para você arriscar seu patrimônio já ganho ou conquistado. Mas para você aprender a criar e usar *capital de risco*. E com esse dinheiro que você deve correr riscos de multiplicar mais rápido do que com o dinheiro dos sonhos. Aí vem a pergunta:*

*E se eu ainda perder o dinheiro? Como escolher onde aplicar?*

Aí vai a resposta:

- Suas perguntas são importantes. Se, *antes* de investir, você começar a estudar as alternativas de investimento e suas *respectivas taxas de remuneração do capital e taxas de risco* envolvidas, você poderá decidir melhor qual investimento é o mais adequado a você nesse momento. Só então, você aplica. O mais importante é você aprender a monitorar seus investimentos. Ou seja, adote critérios que lhe permitam avaliar a sua expectativa com a realidade de mercado. Aprenda a escolher alternativas que minimizem o risco de perda total do capital investido. E ao final de um período, por exemplo, um mês, você já terá aprendido muito e estará em condições de tomar novas decisões, mais adequadas que as anteriores.
- O efeito, tanto na sua conta bancária, quanto nas suas emoções e auto-estima, terá um canal de relação direta, porque *quem decide ganhar ou perder* a cada momento é exclusivamente *você!*
- O tópico *investimentos* torna-se um eficiente instrumento de *tomada de decisões*, facilitador de *assumir responsabilidades* e ainda aprontar-se para os louros, com os ganhos obtidos; e também para admitir que pode fazer escolhas melhores e perder menos o que representa ganhar mais.
- Escolha alternativas de investimento em coisas que lhe dizem respeito, de que você gosta. Porque dinheiro é para isso. Então, você terá a

multiplicação da riqueza, que é natural, exatamente em áreas ou negócios de seu interesse.

E agora, o que fazer com tantas dúvidas? Você tem todos esses caminhos que já indiquei. Porém, se está perdido para iniciar, e sente que precisa de um suporte, entre em contato comigo, e coloque suas dúvidas através do e-mail: [sinergia@sinergianet.com.br](mailto:sinergia@sinergianet.com.br) ou visite o site [www.sinergianet.com.br](http://www.sinergianet.com.br), em *consulta*.

Por último, some todos os valores dos tópicos 11,12 e 13 e coloque na linha de *total de investimentos*. Olhe bem se esses valores expressam o que você quer para seu futuro, que está começando neste momento.

TOTAL DE INVESTIMENTOS .....

#### 14. IMPOSTO DE RENDA

O Brasil é o país mais eficiente do mundo na arrecadação de Imposto de Renda por Internet. Recomendo se atualizar sobre sua situação de contribuinte.

*Se o seu Imposto de Renda é descontado na fonte, identifique quanto você paga mensalmente. Assim, você poderá transformar todo ou parte em receitas no ano seguinte.*

*Se seu Imposto de Renda não é descontado na fonte, procure se informar sobre o tipo de contribuinte que você é, e faça uma provisão para pagamento, para que você não seja surpreendido na apresentação da Declaração Anual de Imposto de Renda.*

#### REFLEXÃO DE VIDA

##### **Planejamento do orçamento mensal - Resumo**

Todo o trabalho que você teve até agora, fazendo uma reflexão sobre cada tópico e registrando valores em cada linha da folha 1, foi para permitir que você trace suas grandes metas, ou oriente seus caminhos financeiros com registros na folha-resumo (veja Modelo de Planilha 3ª parte).

1. *ENTRADAS OU RECEITAS:* (Salários, Honorários, Pensão, Aluguéis, Doações, Vendas de Bens, Receitas de Aplicações Financeiras e de Investimentos etc.)

### 1. Entradas ou receitas

Faça uma lista considerando todas as *entradas de dinheiro*, mesmo as que são presentes de alguém, as entradas regulares, irregulares e esporádicas. Considere as receitas provenientes de: salários, honorários, férias, bonificações, dividendos, pensão, aluguéis, doações, vendas de bens ou serviços, receitas de aplicações financeiras e de investimentos etc.

*Muitas pessoas se surpreendem ao preencherem este tópico, porque acabam descobrindo que recebem muito mais dinheiro do que imaginavam.*

Busque no Modelo de Planilha -1ª parte, o TOTAL de GASTOS do MÊS e transcreva para o tópico 2.

### 2. Total de gastos do mês

Busque no Modelo de Planilha - 2ª parte, o TOTAL de APLICAÇÕES mais INVESTIMENTOS do MÊS e transcreva para o tópico 3.

### 3. Total de Aplicações mais investimentos do mês

Com o quadro preenchido, você começa a analisar os números. Pode ser que o quadro-resumo indique que você precisa aumentar as receitas (Lei da Riqueza), ou aprimorar seu desempenho de vendedor e de consumidor (Lei da Negociação), ou aperfeiçoar todo o sistema de lucros na circulação e no fluxo da vida (Lei dos Lucros) ou melhorar o rendimento das aplicações financeiras para os sonhos (Lei das Aplicações para os Sonhos), ou aprender a lidar melhor com os riscos (Lei dos Investimentos).

## **REFLEXÃO SOBRE AS 10 CATEGORIAS DE GASTOS OU SAÍDAS DE \$**

No Brasil, a grande maioria dos artigos, matérias, reportagens e publicações que tratam de orçamento e planejamento pessoal e familiar baseiam-se nos gastos ou despesas, que é a segunda lei do dinheiro. E consideram as receitas (primeira lei) como um dado ou uma estatística, ou ainda uma forma conformada de levar a vida, pensando "ah... é assim., e ponto final". Nem cogitam da probabilidade de o problema estar na *pequena receita*, em vez de estar na *quantidade de despesas*. O desconhecimento das 5 Leis leva à *escassez* através de cortes, para saldar dívidas do *passado*, sem grandes perspectivas *de riqueza* efetiva no *futuro*.

Se o seu problema estiver na primeira lei, ou seja, *recebe menos do que gostaria*, focalize esse problema. E se proponha, através do *pensamento*, a encontrar formas de aumentar a receita enquanto reduz os gastos (temporariamente). É através da compreensão e aplicação das mesmas, seguindo a ordem, que se cria *riqueza e abundância*:

1ª Fazer dinheiro - Pensamento e ação prática

2ª Negociação - Comprar e vender

3ª Lucrar - filhotes para o futuro

4ª Aplicar para os Sonhos

5ª Investir para lidar com riscos

## REFLEXÃO SOBRE MODELOS PERCENTUAIS DAS CATEGORIAS DE GASTOS

Você não deve se preocupar com modelos numéricos prontos, porque eles são fruto de médias estatísticas ou da criação de algum especialista. Preocupe-se em desenvolver o seu próprio modelo, de forma que atenda ao seu estilo devida a cada momento, e lhe permita fazer os ajustes necessários.

Para atender alguns estudiosos de percentagens e estatísticas, apresento dois modelos básicos de composição de gastos mensais e uma faixa intermediária:

### Quadro referencial para análise do seu modelo de gastos ou despesas mensais

	Modelo A	Modelo B	Faixa Média
	%	%	% a %
1. MORADIA	20	25	20 a 25
2. ALIMENTAÇÃO	12	15	12 a 15
3. APRESENTAÇÃO PESSOAL	12	10	10 a 12
4. TRANSPORTE	/10	12	10 a 12
LOCOMOÇÃO			
5. EDUCAÇÃO	13	8	8 a 13
6. LAZER	8	10	8 a 10
7. SAÚDE	7	8	7 a 8
8. PRESENTES	3	1	1 a 3
9. DÍVIDAS DO PASSADO	5	10	5 a 10
10. DOAÇÕES	10	1	1 a 10
	100%	100%	100%

Fonte: SINERGIA Consultores Associados

Faça as alterações necessárias na última coluna do planejamento do orçamento mensal. Para continuar a análise, siga os passos indicados na própria folha-resumo. Por último, anote para você mesmo o que percebeu realizando esse planejamento do orçamento.

A sua reflexão sobre o quadro-resumo com entradas, saídas e investimentos é que permitirá construir seu futuro da melhor maneira. A distribuição percentual entre estas três categorias, na prática, não tem como seguir modelos, porque depende do montante do seu patrimônio atual ou em formação.

### Quadro referencial de entradas, saídas e investimentos

1. TOTAL de ENTRADAS / RECEITAS	= 100%
2. TOTAL de SAÍDAS / GASTOS	= de 10% a 90%
3. TOTAL APLICAÇÕES + INVESTIMENTOS	= de 10% a 90%

Ao chegar a este ponto, você está compreendendo melhor a sua vida, e poderá direcioná-la para onde desejar, de preferência de acordo com sua sabedoria interna, de forma que a energia do dinheiro possa fluir entre entradas e saídas, entre o passado e o futuro, em todas as áreas da sua vida. Por este quadro-resumo, você pode calcular sua independência financeira.

Se precisar de suporte, escreva para a autora: [sinergia@sinergianet.com.br](mailto:sinergia@sinergianet.com.br) ou entre no site [www.sinergianet.com.br](http://www.sinergianet.com.br).

## CAPÍTULO 21

### Educação Financeira

#### APRENDENDO A VIVER A VIDA EM SUA PLENITUDE

Educação financeira é o processo de desenvolvimento da capacidade integral do ser humano para tomar decisões, tornar-se auto-sustentável e viver bem física, emocional, intelectual, social e espiritualmente.

Educação financeira não é o conhecimento do mercado financeiro, com todos os seus jargões, produtos, taxas e riscos, mas um certo conhecimento torna-se indispensável, como alfabetização financeira para o século XXI, da inclusão digital, do dinheiro eletrônico, sem fronteiras.

E uma forma de estar aberto ao *processo* constante de *aprendizagem*, com a alegria da descoberta, para *ir atualizando* sua própria *vida*. E conhecer *as fontes*

*de informação*, como sites, Internet, jornais, revistas, livros e consultoria, para acessá-las sempre que precisar.

Educação financeira é ultrapassar a zona do *medo para fazer fluir a riqueza* do planeta através das 5 *Leis do Dinheiro* e *usufruir* da *riqueza* material e espiritual. É chegar à sabedoria de perceber que isto só serve para os vivos e que por mais *rico* que você seja, a riqueza material é temporária.

O importante é perceber que você pode sim, com a educação financeira, acessar aqui e agora a riqueza espiritual, sabendo que ela é pura *energia* e, como tal, é uma só. Se você é *educado financeiramente*, não há na sua vida uma linha divisória, mas uma integração de várias áreas.

Educação financeira é um processo *interno e individual*. Só é possível transmiti-la aos filhos, sócios, empregados e outros através da vivência. Não funciona *falar uma coisa e fazer outra*.

O resultado desse processo de educação traz como conseqüência *liberdade e tranqüilidade* para a pessoa viver intensamente o aqui e agora, com a habilidade da *multiplicação* que continua garantindo no futuro a *arte do bem viver*.

Na Europa, particularmente na Inglaterra, França, Itália e Alemanha, a educação financeira é atribuição familiar, principalmente entre famílias ricas. Como resultado, muitos dos negócios de família são tradicionais, com mais de um século de existência, e alguns com vários séculos.

Destaco a FBN (Family Business Network), na Suíça, bem como a FFI (The Family Firm Institute), em Boston, nos Estados Unidos. Ambas são organizações internacionais que se dedicam ao desenvolvimento de habilidades e conhecimentos inter e transdisciplinares para educação, pesquisa e consultoria nos negócios familiares.

O processo de educação financeira deveria começar por volta dos dois ou três anos de idade, quando a criança pede pela primeira vez *dinheiro* para doces e brinquedos. A educação financeira começa com o significado dos valores das moedas e não termina enquanto a pessoa estiver viva e consciente.

Veja o famoso exemplo das velhinhas de Kentucky, investindo em ações por lazer e prazer, tendo retorno dos investimentos com baixos riscos de capital e, quando descobertas pelos analistas do mercado financeiro, além de ensiná-los, passaram esta lição para todo mundo.

Bill Gates, o homem mais rico do planeta, já anunciou ao mundo que vai doar sua fortuna, ainda em vida, a causas e projetos cuidadosamente escolhidos. Na qualidade de pai, preocupado com a educação financeira dos seus filhos, disse que vem conversando com eles, desde muito cedo, antes dos 7 anos de idade, que

vão receber algo em torno de dez milhões de dólares cada um, porque uma herança de bilhões de dólares não é educativo.

E você, sente-se educado financeiramente? Sente-se educado para lidar com seus familiares, amigos, patrões, empregados, clientes, fornecedores e com a sua comunidade?

Uma forma de desenvolver o aprendizado é estimular a participação de grupos de amigos e afins para, periodicamente, conversar sobre riqueza e investimentos. O dinheiro é uma linguagem como qualquer idioma, daí ser importante praticar. Como sugestão, navegue no site [www.clubedariqueza.com.br](http://www.clubedariqueza.com.br), que você encontrará informações para montar seu próprio clube de riqueza, em sua cidade, com colegas de trabalho, ou colegas de universidade ou mesmo familiares. Você também encontrará links de cursos gratuitos on-line da Bovespa e a *Forbes*, que pesquisa e publica sobre os mais ricos do mundo, o que fazem, como vivem.

**Educação financeira é você realizar tudo que deseja, com consciência, alegria e prazer e não deixar de fazer nada por falta de dinheiro, vivendo a vida em sua plenitude.**

## **TESTE SUA INTELIGÊNCIA FINANCEIRA: QUAL É O SEU QUOCIENTE FINANCEIRO?**

**Um teste para avaliar a forma como você lida com seu dinheiro e se você está no caminho certo para fazer o seu capital crescer**

Saber analisar como estão seu orçamento mensal, seus investimentos, seu patrimônio e ter objetivos definidos são características de quem possui um alto quociente financeiro, de quem sabe lidar com suas finanças e, portanto, tem condições para ter uma situação cada vez melhor. Respondendo o teste abaixo e somando os pontos relativos a cada alternativa, você terá um diagnóstico do seu quociente financeiro e o que fazer para melhorá-lo. O teste foi elaborado pela socióloga Glória Maria Garcia Pereira, diretora da Sinergia Consultores, que orienta pessoas e empresas sobre a melhor maneira de reestruturar suas vidas e de aumentar e desfrutar da riqueza.

1. Nos últimos 5 anos, você diria que seu patrimônio aumentou, diminuiu ou permaneceu na mesma?

a. ( ) Meu patrimônio aumentou

- b.  Meu patrimônio diminuiu
- c.  Meu patrimônio ficou na mesma

2. E este ano, o que você acha que vai acontecer com o seu patrimônio?

- a.  Acho que meu patrimônio vai aumentar
- b.  Acho que meu patrimônio vai diminuir
- c.  Acho que meu patrimônio vai ficar na mesma

3. Considerando a política brasileira e a atuação do Presidente da Nação, você acredita que, nos próximos 5 anos, o seu patrimônio vai aumentar, diminuir ou ficar na mesma?

- a.  Acredito que vai aumentar
- b.  Acredito que vai diminuir
- c.  Acredito que vai ficar na mesma

4. Diante do noticiário econômico, quer seja pela TV, rádio, jornais, revistas, Internet, você:

- a.  Fica irritado com as notícias
- b.  Não presta atenção ao noticiário econômico
- c.  Informa-se, para estar atualizado e conversar
- d.  Informa-se para tomar decisões pessoais

5. Este ano, você leu algum livro de finanças pessoais ou educação financeira?

- a.  Nenhum livro, não me interessa
- b.  Sei tudo, não preciso ler
- c.  Li um livro
- d.  Li dois livros ou mais

6. Você costuma conversar sobre aplicações financeiras e investimentos em família e/ou na roda de amigos?

- a.  Converso com frequência
- b.  Raramente converso sobre finanças
- c.  Nunca conversei sobre este tema em família ou com amigos

7. A maioria dos seus familiares e amigos é do mesmo nível socioeconômico que você, são de nível inferior ao seu, ou superior ao seu?

- a.  Superior

b.  Mesmo nível

c.  Inferior

8. Antes do mês começar, você faz um planejamento financeiro que inclui uma previsão dos seus gastos, das suas receitas e dos seus investimentos?

a.  Nunca faço planejamento financeiro antes do mês começar

b.  Faço planejamento, mas anoto só os meus gastos

c.  Faço planejamento, anoto os meus gastos e guardo tudo o que sobra

d.  Faço planejamento dos gastos e aplicações financeiras para poder comprar o que eu quero no futuro

e.  Faço planejamento dos gastos, aplicações para o que eu quero comprar no futuro e outros investimentos para o meu capital aumentar

9. Você está satisfeito com suas receitas financeiras atuais (ganhos), incluindo todas as fontes?

a.  Muito satisfeito

b.  Satisfeito

c.  Mais ou menos satisfeito

d.  Insatisfeito

e.  Muito Insatisfeito

10. Quantas fontes de receitas financeiras você tem atualmente?

a.  Uma única fonte (salário, honorários, pensão, aposentadoria, mesada etc.)

b.  Duas ou mais fontes, todas provenientes diretamente do trabalho

c.  Duas ou mais fontes diversificadas (salário e honorários, comissões e receitas de investimentos, salário e receita de aluguel etc.)

d.  Nenhuma fonte

11. Este ano, quais investimentos você fez? Indique todos os tipos realizados:

a.  Conservadores, como poupança e fundos de investimento de renda fixa

b.  Moderados, como fundos mistos de renda fixa e renda variável

c.  Arrojados, como ações, fundos de ações, dólar, fundos cambiais

d.  Este ano, não fiz nenhum tipo de investimento

12. Você faz investimento em algum tipo de negócio próprio?

a.  Sim

b.  Não

13. Quais dos seguintes sonhos você pretende realizar nos próximos 2 anos?

a.  Automóvel

b.  Imóvel

c.  Negócio próprio (criação ou expansão)

d.  Viagem ao exterior

e.  Barco, veleiro ou iate

f.  Outros

g.  Não tenho nenhum sonho

14. Considerando apenas o dinheiro que você tem investido, sem a entrada de novas receitas, por quanto tempo você conseguiria viver com suas reservas?

a.  Nem 1 mês

b.  De 1 a 6 meses

c.  De 7 a 12 meses

d.  Mais de 1 ano

e.  Para o resto da vida

15. Quem você costuma consultar para decidir sobre aplicações financeiras?

Marque todas as alternativas utilizadas:

a.  Consultor financeiro independente

b.  Gerente da conta bancária

c.  Amigos e familiares

d.  Internet e publicações especializadas

e.  Ninguém

16. Você se sente preparado para usar cartões de crédito e cheques pré-datados, sem perder o controle das suas finanças?

a.  Uso cartões de crédito e pré-datados, sem problemas, como facilidade de pagamento

b.  Acho que minhas dívidas são consequência das facilidades de crédito: cartões e cheques

c.  Não uso cheques e cartões de crédito, pago tudo à vista

d.  Destruí todos meus cartões de crédito e talões de cheques

17. Como é o seu relacionamento com as suas dívidas?

- a.  Minhas dívidas fazem parte do meu planejamento financeiro, portanto terei como pagá-las quando vencerem
- b.  Não tenho dívidas, compro somente à vista
- c.  Sinto que minhas dívidas estão crescendo e isso começa a me preocupar
- d.  Não durmo direito por causa das minhas dívidas

18. No seu planejamento do orçamento mensal, você reserva uma quantia para fazer doações para alguma instituição científica, educacional, artística, ambiental, de caridade, ou outra?

- a.  Sim
- b.  Não

19. No seu planejamento do orçamento mensal você reserva uma parte para pagar imposto de renda?

- a.  Sim
- b.  Não

20. Quando você pensa no seu planejamento do orçamento mensal, o que você sente?

- a.  Prazer
- b.  Angústia, preocupação
- c.  Irritação, fico nervoso
- d.  Não sinto nada

21. Você acredita que seja possível melhorar a forma como você cuida das suas finanças?

- a.  Sim, estou sempre procurando melhorar a maneira como lido com o dinheiro
- b.  Acho que não há o que melhorar
- c.  Não gosto de pensar no assunto

### **Gabarito**

Veja a seguir a pontuação de cada resposta. Some o total e leia o seu diagnóstico:

1. a) = 10 b) = 1 c)=3
2. a)= 10 b) = 1 c)= 3
3. a)= 10 b) = 1 c)=3
4. a)= 1 b) = 1 c)= 10 d) =20
5. a)=1 b) = 1 c)= 10 d)=20
6. a)= 10 b) = 3 c)= 1
7. a)= 10 b) = 3 c)= 1
8. a)=1 b) = 3 c) — 10 d) =20 e)=30
9. a) =20 b) = 10 c)=3 d) =2 e)=1
10. a) =3 b) = 10 c)=20 d)=1
11. a) = 10 b) = 10 c)=10 d)=1
12. a)=10 b) = 1
13. a)=10 b) = 10 c)=10 d)=10 e)=10 f)=10 g)=1
14. a)=1 b) = 10 c)=20 d)=30 e)=40
15. a) =20 b) = 10 c)=10 d)=10 e)=1
16. a) =20 b) = 1 c) = 10 d) = 1
17. a) =20 b) = 10 c)=1 d) = 1
18. a)=10 b) =1
19. a) = 10 b) =1
20. a)=10 b) =1 c)=1 d)=1
21. a) =20 b) =3 c)=1

TOTAL de PONTOS = \_\_\_\_\_

### Diagnóstico do seu quociente financeiro

**De 300 a 440 pontos** - Parabéns! Você faz parte de uma seleta minoria que tem controle sobre a sua vida financeira, gosta de se manter bem informado e se preocupa em ter uma reserva, em investir para realizar os seus sonhos e para que seu patrimônio cresça.

**De 200 a 299 pontos** - Bom. Você está no caminho, mas talvez não esteja completamente a par da sua situação financeira e ainda não tenha conseguido fazer um verdadeiro controle do seu orçamento. Verifique quais são as suas deficiências, veja onde a sua pontuação foi menor. Com algumas correções no seu percurso, seu capital pode começar a crescer ou crescer num ritmo maior do que o atual. **De 100 a 199 pontos** - Há vários aspectos a melhorar. Você sabe que tem problemas, mas não sabe muito bem como resolvê-los. Seria de grande

utilidade você se educar financeiramente, através de leituras especializadas e conversando com quem entende. E hora de organizar suas finanças melhor. Definir os seus objetivos é o primeiro passo para alcançá-los. Sempre é tempo.

**Abaixo de 100 pontos** - Atenção. Você provavelmente tem sérias dificuldades de lidar com dinheiro. Não tem planejamento e vive correndo atrás do prejuízo, ganha para pagar contas ou - o que é pior - para pagar dívidas. Então, respire fundo e acredite que, se você quiser, toda sua vida poderá ser diferente. Tome as rédeas da situação. Talvez seja a hora de fazer mudanças radicais na forma como você ganha e gasta o seu dinheiro.

## CAPÍTULO 22

### Reflexões sobre o futuro

#### ASSUMINDO A PRÓPRIA VIDA COM AMOR, DINHEIRO E PODER

Assumir a *vida* é como pilotar. Se você tem carro e um motorista, ele é o piloto e pode levá-lo aonde quiser (destino).

Mas se você é o piloto, então muda tudo. Se você é adulto, o único responsável pela sua *vida* é você mesmo. Portanto, pare de culpar quem quer que seja: o governo, o patrão, o emprego, o sócio, a família, o cônjuge, a religião ou a pessoa com quem você mora. Todas estas *desculpas* não vão ajudar em nada.

Ao compreender a amplitude das 5 *Leis do Dinheiro* para a *vida*, não deixe de fazer o *planejamento do seu orçamento mensal*. Com ele você vai confirmar o rumo já tomado anteriormente, fazer ajustes de percurso ou mudar completamente de direção, *todas as vezes que precisar*.

Não há nada de errado em sentir-se *temporariamente* perdido, sem rumo, sem saber em que direção orientar a *vida*. Em época de grandes mudanças pessoais é até natural que as pessoas sintam-se assim. Se esse é o seu caso, aproveite este momento para fazer uma reflexão sobre tudo que você descobriu fazendo o planejamento do seu *orçamento mensal*.

Se você confirmou que está no rumo certo, aproveite este instrumental para seu projeto e boa sorte.

O mundo não é constituído de dois extremos como querem os maniqueístas, aqueles que interpretam tudo através dos opostos, como bem e mal, amor e ódio, ricos e pobres, poderosos e submissos. Entre a noite e o dia há um grande intervalo de diferentes luminosidades e nuances, passando pela aurora e os primeiros raios de sol.

Com a *vida* em movimento constante, o mais importante é se preparar para estar em todas as posições da roda da fortuna, acompanhando a circulação que não pára, com a energia própria de um piloto que pode mudar seu próprio destino com *sabedoria*, quantas vezes forem necessárias.

Você escolhe olhar o planeta como um local que abriga mais de seis bilhões de pessoas, com todas as escalas de riqueza até a miséria, ou dar destaque à pobreza, sem enxergar que o movimento da riqueza está impulsionando e atingindo a todos e que, sem esta, por uma questão de lógica, a pobreza seria maior e pior.

De um lado está a *turma do sim*, os pioneiros do tecnocapitalismo, criando novas empresas e festejando o ritmo da nova economia diante de uma cascata de prazeres.

Do outro lado está *o grupo do não*, os pessimistas culturais, ambientalistas sectários, igualitários e tecnófobos.

Esse embate entre o *sim* e o *não* reflete as preocupações de uma era de prosperidade. *O grupo do não* considera que o tecnocapitalismo está arrasando o ecossistema, exacerbando a desigualdade, acabando com a privacidade, enfraquecendo a família e desestatizando as comunidades.

Tanto Karl Marx quanto São Paulo pregaram que:

"o amor pelo dinheiro é a raiz de todo o mal".

*O grupo do sim* é de gente jovem que vê as políticas do passado como tentativas fracassadas de eliminar a miséria do mundo. Cientistas, engenheiros e empreendedores agora sentem-se capazes de acabar com a miséria, de alimentar, vestir e curar o mundo.

Essa turma quer, via Internet, proporcionar a todos o mesmo acesso à informação e aos mercados, acabando com o isolamento cultural dos países e dos povos pobres.

O espaço cibernético aproximará as pessoas, promovendo *vizinhanças eletrônicas* baseadas não na geografia, mas em interesses comuns. Estudam-se até manipulações genéticas para tornar as futuras gerações mais afetuosas.

T. J. Rodgers, presidente da Cypress, é um admirador da filósofa Ayn Rand, cuja defesa do capitalismo é resumida no título do seu livro *A Virtude do Egoísmo*. Rodgers afirma que do seu ponto de vista:

"o dinheiro é a raiz de todo o bem".

## RIQUEZA EM CRESCIMENTO

Não se pode negar que a nova economia contribuiu para grandes desigualdades de riqueza. No topo da pirâmide, por exemplo, 1% da população dos Estados Unidos detém mais de um terço da riqueza do país. Dez por cento dos americanos são donos de dois terços. A fortuna dos 30 americanos mais ricos chega a 500 bilhões de dólares, enquanto os ganhos anuais de 35 milhões de negros americanos mal alcançam 450 bilhões de dólares.

No Brasil, apenas 2 milhões entre 170 milhões de brasileiros aplicam em fundos de investimentos, na maioria de renda fixa, ou seja, 1,17% da população. Essa poupança representa cerca de 30% do PIB nacional.

Para se ter uma idéia, nos Estados Unidos, cerca de 40% da população investe em algum tipo de fundo, representando uma poupança de 70% do PIB americano.

Temos muito para aprender, ressignificar valores e nos desenvolvermos para o século XXI.

Entretanto, vários estudos mostram que se os ricos ficaram mais ricos, os pobres ficaram menos pobres.

John Weicher, do Hudson Institute, mostra que a riqueza média familiar americana subiu de 57 mil dólares em 1983 para 72 mil dólares no ano 2000, ou seja, a família média americana ficou 20% mais rica nos últimos 17 anos da década.

A riqueza de hoje é um produto muito mais de conquista pessoal do que de herança.

Mais da metade (263) dos 400 americanos mais ricos no ano 2000 acumulou sua própria fortuna.

De acordo com a revista *Forbes*, cerca de 80% dos americanos com patrimônio superior a um milhão de dólares são pessoas comuns, que acumularam suas riquezas em uma geração.

No Brasil a riqueza também cresce em todas as camadas sociais.

A PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), realizada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), comparou a mobilidade social do país entre 1973 e 1996 e os resultados foram bons. Os muito ricos cresceram mais de um terço em proporção (de 3,5% para 4,9%) e os muito pobres diminuíram (de 32% para 24%).

No cômputo geral, de cada quatro brasileiros que subiram na vida, apenas um caiu (49% subiram na escala social, enquanto 13% desceram).

Apenas 20% da elite nasceu nessa condição. Os outros 80% são *novos ricos*, dos quais 20% são filhos de pais que sobreviveram à miséria rural, com enxada na mão, morando em palhoças, sem água encanada, nem luz elétrica.

Na categoria *elite*, além de pessoas com a condição dos empresários Antonio Ermírio de Moraes ou de Olavo Setúbal, aparecem empresários de projeção ou mesmo homens de muito dinheiro, bem como professores universitários, altos funcionários e donos de negócios, como restaurantes e imobiliárias. Este grupo cresce pela educação.

No Brasil, a educação nunca fez parte da estratégia brasileira de desenvolvimento. Mas estamos caminhando a passos largos, desde o Programa "Bolsa-Escola" que elevou a 98% o índice de escolaridade das crianças em idade escolar, através da energia do dinheiro. A família recebe R\$40,00 por criança que frequenta a escola, que além de ensino, ganha ainda alimento no colégio. Também no nível superior, disseminado através de faculdades e universidades privadas em praticamente todas as cidades com pelo menos 50 mil habitantes, estamos popularizando o ensino. O país iniciou o novo milênio com mais de 250 mil pessoas com MBA(Master of Business Administration), conforme publicou a revista *Você S.A.*

"Educação é a parte mais importante do que se chama capital humano", diz Gary Becker, prêmio Nobel de economia. Segundo ele, os países enriquecem porque combinam o uso do capital físico, como máquinas, equipamentos e computadores, com capital humano, formado por pessoas com boa educação e treinamento.

Nas economias ricas, o capital físico é cada vez menos importante do que o capital humano. Portanto, negligenciar a educação é jogar fora um dos principais motores do desenvolvimento.

Estados Unidos, Japão e Coréia do Sul usaram a sala de aula como uma das peças centrais em seu afã de enriquecer. O resultado é que os Estados Unidos são os maiores na economia do mundo, o Japão é a segunda potência e a Coréia é o caso de maior sucesso de um país pobre que pegou um atalho no caminho do desenvolvimento.

Adam Smith, o patriarca do capitalismo, reconhece no seu livro *A Riqueza das Nações* que não é a benevolência, mas a busca egoísta do ganho que motiva produtores e mercadores a servir nossos desejos e necessidades.

Peter Drucker tem sustentado que o objetivo real de um empreendimento de sucesso é o de *criar consumidor*, e que o lucro é meramente um indicador de quão bem isto está sendo feito.

Vale destacar que se muitas companhias de Internet, num primeiro momento, se esqueceram dos lucros para expandir sua base de consumidores, só fizeram isso porque esperaram colher lucros muito maiores no futuro.

As desigualdades existem, mas a questão é o que você, como piloto da sua vida, pode, de fato, fazer para você mesmo, em primeiro lugar, para as pessoas que você ama e para o ambiente em que você vive.

Se você começar a se modificar e, depois, ao seu ambiente mais próximo, *com consciência*, em pouquíssimo tempo, na velocidade da luz, criará um novo mundo. Este é o desafio: criar um mundo de diversidades e diferenças.

Dessa diversidade de culturas, crenças, tipos, cores, idades, estilos de vida, formas de relações amorosas, posses, poderes e amores é que vem a riqueza.

Não dá para igualar, porque, por princípio, somos diferentes uns dos outros e temos necessidades variadas.

E não esqueça de que você é o piloto do seu destino e que, mais importante do que o ponto de chegada, é o caminho escolhido, percorrido e a forma de pilotar. Se você der importância ao processo, pode até descobrir que há vários caminhos e, quem sabe, resolver tomar outro que o leve a um novo destino. Assim é a vida.