

RIQUEZAS CERTAS PARA

VOCÊ

Como seria se
seu dinheiro
trabalhasse para
você, em vez
de você
trabalhar para o
dinheiro?



GARY M.
DOUGLAS
E DR. DAIN HEER

RIQUEZAS
CERTAS
PARA
VOCÊ

RIQUEZAS CERTAS PARA VOCÊ

Escrito por
Gary M. Douglas e Dr. Dain Heer



Título original: *Right Riches For You*
Segunda Edição

Copyright © 2013 Gary M. Douglas e Dr. Dain Heer
Access Consciousness Publishing
www.AccessConsciousnessPublishing.com
Primeira Edição: 2012 Big Country Publishing

Riquezas certas para você
Copyright © 2021 Gary M. Douglas e Dr. Dain Heer
ISBN: 978-1-63493-388-9
Access Consciousness Publishing

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou transmitida de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer sistema de armazenamento e recuperação de informações sem permissão por escrito do editor.

Os autores e o editor do livro não alegam ou garantem nenhum resultado físico, mental, emocional, espiritual ou financeiro. Todos os produtos, serviços e informações fornecidos pelos autores são apenas para fins de educação geral e entretenimento. As informações aqui fornecidas não substituem aconselhamento médico ou de outros profissionais. Caso você use qualquer uma das informações contidas neste livro para si, os autores e o editor não assumem responsabilidade por suas ações. A Access Consciousness Publishing não se responsabiliza por qualquer conteúdo, referências bibliográficas, obras de arte ou trabalhos citados neste livro.

Tradução: Camila Milagre

SUMÁRIO

Mudando a maneira como você vê as coisas

[MUDANDO A MANEIRA COMO VOCÊ VÊ AS COISAS 3](#)

[O QUE O DINHEIRO SIGNIFICA PARA VOCÊ?](#)

[O QUE O DINHEIRO SIGNIFICA PARA VOCÊ? 5](#)

[CONSIDERE SUAS RESPOSTAS 6](#)

[VOCÊ, O SER INFINITO 8](#)

[RECEBENDO](#)

[VÍCIO DE POBREZA 12](#)

[ESTAR DISPOSTO A RECEBER TUDO 13](#)

[VIVENDO NA PERGUNTA](#)

[REALIDADE CONTEXTUAL VERSUS REALIDADE NÃO CONTEXTUAL 17](#)

[EVIDÊNCIAS PROBATÓRIAS 19](#)

[UNIVERSOS CONFLITUAIS 21](#)

[DECISÕES, JULGAMENTOS, COMPUTAÇÕES](#)

[OU CONCLUSÕES \(DJCCs\) 22](#)

[PROBLEMAS QUE NÃO PERTENCEM A VOCÊ 25](#)

[A QUEM PERTENCE ISSO? 26](#)

Os Quatro Elementos de Geração de Riqueza

[ESTEJA DISPOSTO A TER DINHEIRO](#)

[TER DINHEIRO VERSUS GANHAR DINHEIRO,](#)

[POUPAR DINHEIRO E GASTAR DINHEIRO 32](#)

[DÍZIMO À IGREJA DE VOCÊ 34](#)

[SEPARE PARA OS SEUS NEGÓCIOS 10% DO QUE ENTRA 36](#)

[TENHA DINHEIRO NO SEU BOLSO 37](#)

[ELIMINE ESTAS PALAVRAS DO SEU VOCABULÁRIO 38](#)

[MUITO DINHEIRO? 40](#)

[QUE ENERGIA VOCÊ ESTÁ RECUSANDO? 41](#)

[ESTEJA DISPOSTO A PERCEBER, SABER, SER OU RECEBER TUDO 42](#)

[GERE DINHEIRO](#)

[GERAÇÃO X CRIAÇÃO 44](#)

[GERANDO SUA VIDA 46](#)

[GERANDO DINHEIRO EM SUA VIDA 58](#)

[FAZENDO PERGUNTAS 66](#)

[USANDO PERGUNTAS EM SEU NEGÓCIO 72](#)

[CRIE O FUTURO 75](#)

[OBTENHA INSTRUÇÃO SOBRE DINHEIRO E FINANÇAS](#)

[AEIOU DAS PIDES, AS PILHAS DE DETRITOS](#)

[QUE VOCÊ COMPROU DOS OUTROS 84](#)

[SUAS FINANÇAS PESSOAIS 86](#)

[COMO AS COISAS FUNCIONAM NESTA REALIDADE FINANCEIRA? 91](#)

GENEROSIDADE DE ESPÍRITO

PRESENTEAR 97

SENDO GRATO QUANDO OS OUTROS RECEBEM 101

SER GENEROSO CONSIGO 102

Ferramentas adicionais que você pode usar para gerar dinheiro

SE O DINHEIRO NÃO FOSSE A QUESTÃO, O QUE EU ESCOLHERIA? 106

COMO PODE MELHORAR? 108

INTERESSANTE PONTO DE VISTA 109

O QUE SE REQUER PARA QUE _____ APAREÇA? 110

O QUE MAIS É POSSÍVEL? 111

COMO CRIEI ISSO? 111

O QUE ESTÁ CERTO SOBRE ISSO QUE NÃO ESTOU PERCEBENDO? 113

INCREMENTOS DE 10 SEGUNDOS 114

TUDO NA VIDA VEM A MIM COM FACILIDADE, ALEGRIA E GLÓRIA 117

**Mudando a maneira como
você vê as coisas**



Mudando a maneira como você vê as coisas

Se você é como a maioria das pessoas, tem muitos pontos de vista sobre o dinheiro que nem sabe que tem. Esses pontos de vista são a causa de muitos dos seus chamados problemas financeiros. Neste livro, Dain e eu gostaríamos de apresentar algumas maneiras de pensar sobre o dinheiro que o encorajarão a ver seu mundo financeiro de uma maneira diferente. Gostaríamos de ajudá-lo a mudar os pontos de vista que o impedem de ter dinheiro com facilidade e conforto.

Este livro aborda como gerar uma realidade financeira muito maior do que a que você já tem. Vamos falar sobre o que se requer para realmente ter dinheiro, em vez de conseguir dinheiro. Também abordaremos como gerar dinheiro em sua vida e forneceremos ferramentas que você poderá usar para transformar o atual colapso econômico em um sucesso. Vamos sugerir maneiras de ganhar dinheiro a partir dessas condições, em vez de ter seu dinheiro diminuindo. Trata-se de olhar as coisas de um ponto de vista ligeiramente diferente.

Queremos dar a você a oportunidade de reconhecer que pode haver uma maneira diferente de ver o mundo. E pode haver uma maneira de gerar algo totalmente diferente em sua vida se você mudar a maneira como vê as coisas.

CAPÍTULO 1

O QUE O DINHEIRO SIGNIFICA PARA VOCÊ?

Para começar, aqui estão dois exercícios breves que o ajudarão a descobrir o que o dinheiro significa para você.

O que o dinheiro significa para você?

Anote suas respostas para a pergunta:

“O que o dinheiro significa para você?”

Considere suas respostas

Observe cada uma das respostas que você escreveu para a pergunta. Pensar que isso é o que o dinheiro é faz você se sentir mais leve? Ou faz você se sentir mais pesado? Se algo fizer você se sentir mais leve, é uma verdade para você. Se fizer você se sentir mais pesado, é uma mentira.

Para lhe dar uma ideia de como esse exercício pode ser feito, aqui estão algumas respostas que as pessoas recentemente deram em um curso sobre dinheiro:

Gary: Ok, a primeira resposta é sexo. Então, dinheiro é sexo? Isso faz você se sentir mais leve ou mais pesado?

Participante: Mais pesado.

Gary: Mais pesado. Ok, tudo bem. A próxima resposta é oportunidade. Dinheiro é oportunidade? Isso faz você se sentir mais leve ou mais pesado?

Participante: Mais leve.

Gary: Ok, mais leve. Oportunidade é um dos elementos da energia do dinheiro.

O próximo é segurança. Isso faz você se sentir mais leve ou mais pesado? Mais pesado, porque segurança não é algo que você pode ter de jeito nenhum. Pergunte a qualquer pessoa que mora em São Francisco sobre o quanto ela se sente segura. O chão sob os pés dela pode se abrir e a engolir a qualquer hora. E você acha que tem segurança? Supere isso! Você é louco!

A próxima resposta é liberdade. Dinheiro é liberdade. Isso faz você se sentir mais leve ou mais pesado?

Participante: Mais pesado.

Gary: Sim, mais pesado. Liberdade não vem do dinheiro. Dinheiro vem da liberdade. E se sua vida não se tratasse do que você pensou que iria obter com o dinheiro? E se tudo se tratasse da conscientização de que o dinheiro vem como resultado de escolher o que é libertador para você?

Há muitas pessoas que dizem: "Você tem que seguir sua paixão". Se procurar a palavra paixão em um dicionário antigo, verá que significa estar pregado na cruz, como aconteceu com Cristo. Seguir sua paixão não o leva aonde você quer ir. Mas se fizer o que ama, o dinheiro junta-se à jornada. Você tem que estar disposto a fazer o que ama.

Dain: Quando está disposto a ter liberdade de escolha, você gera

ou cria o dinheiro. As pessoas pensam que o dinheiro lhes dará liberdade, mas na verdade é o contrário. A disposição de ter liberdade permite que o dinheiro apareça.

Gary: Quando você estiver disposto a escolher, então o dinheiro virá.

A próxima resposta é relaxamento. O dinheiro é relaxamento. Isso faz você se sentir mais leve ou mais pesado? Mais pesado. O dinheiro não é relaxamento. Você pode se sentir mais relaxado quando tem mais dinheiro na conta bancária, mas não é isso que o dinheiro é.

A próxima é escolha. Dinheiro é escolha? Isso faz você se sentir leve ou pesado?

Participante: Pesado.

Gary: Sim, porque dinheiro não é escolha, mas escolha gera dinheiro. O que você escolhe gera dinheiro, mas dinheiro não lhe dá escolha.

Dain: A escolha é semelhante ao conceito de liberdade. Se está disposto a ter liberdade como parte de sua vida, você vai gerar liberdade, não importa com o que isso se pareça. Se dinheiro for requerido para eu ter liberdade, legal, terei dinheiro. Se o que se requer for ter muitas rosas ao meu redor, terei rosas. Você sabe o que gera liberdade para você. É a mesma coisa com o dinheiro. Se está disposto a ter as coisas que geram dinheiro, então você terá dinheiro. Muitas pessoas pensam no dinheiro como a fonte das coisas, em vez de reconhecer que é o contrário. Escolha não é dinheiro. Escolha é a fonte de dinheiro. Escolha cria conscientização. A conscientização não cria escolha.

Gary: A escolha é a fonte de tudo em sua vida. A escolha gera todas as oportunidades e todas as possibilidades. A escolha gera tudo o que é possível em sua vida. A escolha é a fonte. As coisas que você escolhe são a fonte do que ocorre em sua vida.

Agora veja cada uma das respostas que você escreveu para a pergunta: “O que o dinheiro significa para você?” Sua resposta faz você se sentir mais leve? Define corretamente o que o dinheiro é para você? Ou ela o faz se sentir mais pesado? Se sua resposta for verdadeira, você se sentirá mais leve. Se não for verdadeira, você se sentirá mais pesado. Muito do que comprou dos outros sobre dinheiro é o que faz você se sentir pesado.

Em nossa visão, o dinheiro é um veículo. Isso é o que ele realmente é.

Todas as outras coisas na lista, tais como segurança, relaxamento, liberdade e assim por diante, são o que as pessoas achavam que o dinheiro significava. Você percebe que, se olhar para o dinheiro com o ponto de vista de que não é verdadeiramente seu, ele pode parecer diferente do que realmente é?

Por exemplo, olhe para uma parede na sala em que você está sentado. Isso é uma parede. É uma parede bonita, uma parede feia, uma parede perfeita, uma parede reta, uma parede boa, ou é apenas uma parede? É apenas uma parede. Você consegue superar a ideia de que a parede é bonita ou feia? Com dinheiro é a mesma coisa. Nós dizemos: “Dinheiro bom. Dinheiro ruim. Dinheiro certo. Dinheiro errado. Jeito certo de ter dinheiro. Jeito errado de ter dinheiro”. Tudo isso é julgamento. Nada disso tem a ver com o que o dinheiro é; são simplesmente coisas que você decidiu com base em suas experiências boas ou ruins e o que aprendeu ou comprou de outras pessoas.

Ao longo do livro, oferecemos perguntas, processos e outras ferramentas que você pode usar para ficar ciente dos pontos de vista que tem sobre o dinheiro e eliminá-los do seu espaço. Esperamos que os use para criar uma realidade financeira diferente para você.

Você, o ser infinito

Algumas pessoas foram instruídas ou ensinadas que precisam ter um conceito do que desejam para poderem ter as coisas que gostariam de ter. O que é um conceito? É um mapa, uma foto, um jeito de fazer ou uma definição. Isso é o que a mente cria. A ideia de ter um conceito do que você deseja pode ter uma viabilidade limitada, mas o universo é incrivelmente mais vasto e ilimitado do que qualquer coisa que sua mente possa compreender ou criar – e as possibilidades dele são ilimitadas. Por que iria querer usar sua mente para criar sua vida da mesma maneira limitada que você tem feito? Por que você gostaria de mapear o amanhã um dia antes de chegar lá para, então, saber o que vai fazer? Por que você quer operar de uma maneira que limita automaticamente o que está disponível para você?

Existe uma maneira completamente diferente de ver as coisas – e uma maneira completamente diferente de funcionar no universo. Começa com o reconhecimento de quem somos. Somos seres infinitos. Você percebeu isso? Como seres infinitos, temos a habilidade infinita de perceber, saber, ser e receber, mas em vez de reconhecer que somos infinitos e funcionarmos como os seres infinitos que realmente somos, fizemos muito nos últimos

quatro trilhões de anos para nos tornarmos terrivelmente finitos. Voltamos vida após vida e, cada vez que voltamos, nós nos tornamos ainda mais finitos em nossos pontos de vista, até que o infinito passa a ser um conceito que não podemos sequer compreender. Nós realmente negamos nossa natureza infinita. Muitas vezes fazemos isso para que possamos estar de acordo com todos os outros em nosso mundo. Dizemos: “É assim que minha mãe faz, então é assim que eu faço”. Ou: “Isso não é algo que meus amigos entendem ou com o que concordem, então não vou mais ter isso”. Quando fazemos coisas assim, nós nos isolamos de nossa própria natureza infinita e das infinitas possibilidades que estão disponíveis para nós.

Funcionamos com muito menos poder, habilidade, alegria, diversão, dinheiro – ou o que quer que seja – do que poderíamos ter. Dain me disse: “Antes de fazer parte de Access, costumava ouvir as pessoas dizerem que somos seres infinitos e pensava: sou um ser infinito? Se isso é verdade, então por que minha vida é desse jeito? Um ser infinito não deveria ser capaz de pagar o aluguel, pelo menos? Um ser infinito não deveria acordar feliz de vez em quando? Um ser infinito não deveria gostar de sua vida? Se eu sou tão infinito, por que diabos minha vida é assim?”

É porque, em vez de escolher perceber tudo, saber tudo e ser tudo – o que nos permite receber tudo, inclusive todo o dinheiro que poderíamos pedir –, escolhemos operar dentro das limitações dessa realidade. Escolhemos estar de acordo com todos os outros sobre o que isso é. Rejeitamos o que poderíamos ter. Nós nos recusamos a receber. Acreditamos que temos que nos separar e nos dividir como todo mundo faz. Nós nos reduzimos; nós nos limitamos. Nós nos definimos em relação ao nosso corpo, nossa conta bancária ou a casa em que vivemos. Tentamos nos tornar iguais a todos os demais para nos encaixarmos.

A realidade é que somos tudo, mas dizemos: “Ah, não, sou um ser finito. Estou limitado pelo tamanho do meu corpo ou pelo local em que vivo”. Ficamos presos na mentira: “Eu sou um ser muito limitado. Eu sou finito na minha capacidade”. Não é verdade. Nós não somos limitados e finitos!

Você, como um ser, nada mais é do que uma brisa fresca da primavera. Você é simplesmente espaço. Você não é seu corpo. Esses corpos são limitados, mas você, por outro lado, é tudo. Como pode se colocar em um corpo sendo infinito? Não pode. Na verdade, seu corpo está dentro de você. Seu corpo funciona dentro de você, não você dentro do seu corpo. Mesmo que seu corpo tivesse 500 kg, ele ainda não seria grande o suficiente para

conter você.

Feche seus olhos e encontre suas margens externas.

Você, o ser.

Você consegue encontrar suas margens externas?

Ou você está em todos os lugares para os quais olha?

Isso é um ser infinito.

Um ser tão grande assim poderia caber em um corpo tão pequeno?

Na verdade, não é o seu corpo que está dentro de você?

Quando aparecer uma situação em sua vida que não está funcionando para você, experimente perguntar: “Um ser infinito escolheria isso? Não? Então por que eu escolho?” Se um ser infinito não escolheria, por que você faria isso? Nós o convidamos a olhar para esses lugares em que decidiu que uma limitação era uma coisa boa e os desbloqueie, para que você não precise mais manter esse ponto de vista. Você não precisa aceitar os pontos de vista limitados que outras pessoas compram. Você pode escolher de um jeito diferente.

Você tem alguma ideia de como seria viver sua vida, a cada momento, como o ser infinito que você realmente é? Bem, por um lado, você afirmaria e reconheceria que é um ser infinito com poderes infinitos. Não aceitaria os acordos desta realidade. Você teria muito a fazer! Estaria se divertindo muito. E você provavelmente teria muito dinheiro!

CAPÍTULO 2

RECEBENDO

Abundância não tem a ver com a quantia de dinheiro que você tem em sua conta bancária. Trata-se de ter mais de tudo em sua vida. Trata-se de ter alegria em sua vida. Abundância tem a ver com tudo o que você está disposto a receber.

Dain e eu trabalhamos com todos os tipos de pessoas sobre as chamadas “questões financeiras” delas. Independentemente de terem 10 dólares ou 10 milhões de dólares, todas elas têm a mesma questão com dinheiro. Como é possível? Isso ocorre porque o dinheiro não é o problema; o problema é a falta de disposição para receber. Elas não são capazes de receber, ou há coisas que não querem receber, ou não acreditam que seja bom receber. É o que você não está disposto a receber na vida que o impede de ter o dinheiro que gostaria de ter.

A maioria das pessoas está mais confortável em não ter dinheiro do que em ter dinheiro. Elas parecem ter o ponto de vista de que, se você tem muito dinheiro, isso significa que roubou de outra pessoa, ou se aproveitou de outra pessoa, ou você é totalmente depravado. Então, elas se privarão para não serem depravadas. Elas escolhem privação em vez de depravação.

Estou disposto a gerar muito dinheiro. Algumas pessoas podem pensar que eu não mereço isso e elas podem estar certas – mas, mesmo assim, estou disposto a recebê-lo. A maioria das pessoas só pode ter o que pensa merecer. Mas você merece sentir o vento frio em um dia quente – ou simplesmente sente? Você merece ter o sol em seu rosto – ou simplesmente sai e lá está ele? E se o dinheiro fosse como o sol? E se fosse algo que brilha sobre você? E se viesse a você tão facilmente quanto o fluxo de sua respiração? É assim que deve ser! Receber deve ser como receber o ar que você respira, o calor do sol e a carícia do vento.

Vício de pobreza

Muitas pessoas com quem trabalhamos sofrem com o vício da pobreza,

que é a relutância em deixar que tudo no universo lhes presenteie. Se você deseja ter dinheiro, deve estar disposto a receber. Deve estar disposto a permitir que tudo no mundo lhe presenteie. Os limites da sua realidade são baseados na quantidade de dinheiro que você está disposto a se permitir ter. Em outras palavras, se estiver disposto a ter somente o dinheiro suficiente, sempre estará a apenas um salário da pobreza; você criará continuamente essa realidade financeira. Se você está disposto a ter apenas um pouco mais do que realmente precisa, então criará isso continuamente. Isso se torna a limitação da sua realidade. Se você acha que tem que trabalhar duro para ter dinheiro e não tem uma sensação de facilidade com ele, então vai criar isso constantemente como sua realidade.

Muitos anos atrás, quando não tinha dinheiro, eu ia às vendas de garagem para comprar coisas que poderia vender para fazer uma grana extra. Um dia, quando saí, vi uma maçaneta de ouro 14 quilates ao custo de quatro dólares. Àquela época, deveria valer cerca de 1.000 dólares. Naquele dia em particular, eu não tinha dinheiro em espécie. Eu tinha meu talão de cheques, mas minha esposa à época tinha emitido cheques cujos valores não tínhamos dinheiro para cobrir, e eu havia me comprometido a nunca dar um cheque sem fundo. Eu estava tão comprometido a não dar cheques sem fundo que nem sequer conseguia ver a oportunidade à minha frente. Isso é uma coisa triste – e sou um cara inteligente. Eu deveria saber mais. Se isso acontecesse hoje, eu não diria: “Ah, não, eu não posso fazer isso!” Eu olharia para a oportunidade e perguntaria: “Ok, como eu posso conseguir o dinheiro?”

Isso é algo que todos nós fazemos em nossas vidas. Dizemos: “Não posso fazer isso”. Em vez disso, pergunte: “O que se requer para que isso funcione?” Você tem que começar a funcionar a partir de um ponto de vista diferente se realmente deseja gerar e criar riqueza. Não recuse o dinheiro e as coisas que você gostaria de ter em sua vida por causa do seu vício de pobreza.

Estar disposto a receber tudo

Se você realmente deseja ter dinheiro, tem que estar disposto a receber tudo. Isso significa tudo, o bom e o mau, o bonito e o feio. Não significa que tem que escolher ter essa coisa em sua vida - mas tem que estar disposto a recebê-la. Você tem que estar disposto a receber qualquer energia, independentemente de qual seja. A disposição de receber significa que você

reconhece que todas as coisas podem vir a você e não ficam com você. Elas continuam se movendo. A energia nunca para? Nunca.

Quando não gosta de algo ou pensa que algo é errado, você corta a energia dessa coisa – e a energia é a fonte de tudo em nossas vidas. É o que cria todas as possibilidades. Quando não estamos dispostos a receber algo, impedimos que a energia chegue até nós e nos isolamos da energia do universo. Tudo o que decidimos que não podemos receber é igual à inabilidade de receber dinheiro. Se decidir: “Eu não gosto de loiras”, você não conseguirá receber dinheiro de quem tem cabelos loiros. Se você é um moralista, não estará disposto a receber de pessoas que não têm moral.

Uma vez que percebe que tudo é parte do seu universo, você pode escolher o que gostaria de ter. Isso é diferente de rejeitar coisas que você julga ruins ou indesejáveis. Quando tenta rejeitar coisas do seu universo, você é incapaz de receber qualquer coisa, incluindo o dinheiro. Perceba a energia de julgar alguém ou de se julgar. Qual é a sensação? Sua vida se expande ou se contrai quando você está no meio desse julgamento? Ela se contrai. Sua vida é engolida quando você julga. Você entra em seu próprio buraco negro pessoal. Quando você está nesse estado, o que está disposto a receber dos outros? Nada. Você nega a possibilidade de alguém ou alguma coisa contribuir com dinheiro para você.

Você tem que ser capaz de receber tudo, até mesmo o julgamento de outras pessoas sobre você. O julgamento é algo que muitas pessoas não querem receber; elas não querem que os outros as julguem. Elas se recusam a receber julgamento. Mas um julgamento não é uma verdade. Alguém acha que você é feio ou bonito, gordo ou magro, preguiçoso ou viciado em trabalho? E daí? É apenas o julgamento dele. Sempre que estiver disposto a receber o julgamento de alguém – não torná-lo real, mas recebê-lo –, você receberá mais 5.000 dólares naquele ano. Você deve estar disposto a receber o julgamento, assim como todo o resto, se quiser ter dinheiro.

O empreendedor britânico Richard Branson, que é uma das pessoas mais ricas do mundo, está disposto a receber todo tipo de julgamento. A realidade é que, se você tiver muito dinheiro, receberá muitos julgamentos. As pessoas o julgam por ter dinheiro porque, como dizem na Austrália, “você corta as papoulas altas”. Isso significa que você não quer se destacar da multidão porque as pessoas vão derrubá-lo. Pessoas com grandes quantias de dinheiro recebem todos os tipos de julgamento, mas se elas são como Richard Branson e não têm um julgamento sobre os julgamentos dos outros

serem reais, elas não se impedem de ter dinheiro. Permita-se receber os julgamentos dos outros. O ponto de vista deles sobre você não é nada além do ponto de vista deles. Não resista ou reaja a isso, não aceite ou rejeite. Apenas diga: “Hum. Esse é um ponto de vista interessante”.

Uma senhora me disse que estava andando pela *Market Street*, em São Francisco, e viu um sem-teto sentado na rua. Sua reação usual teria sido resistir a ele, assim como ao seu próprio medo de que pudesse se tornar uma sem-teto algum dia. Mas, em vez de fazer isso, disse a si mesma: “Eu vou recebê-lo totalmente, bem como o fato de que eu poderia estar sentada lá com ele”. Quando fez isso, o medo dela de ficar sem-teto fez “puf”. Ela disse: “Eu percebi que ser sem-teto fazia parte do meu universo, como todo o resto, mas eu sabia que não tinha que escolher ser uma sem-teto”.

Um dos meus exemplos favoritos sobre a importância de poder receber tudo aconteceu quando eu estava trabalhando com um homem que tinha uma loja de roupas em uma região gay de Houston. O negócio dele não estava dando dinheiro, e ele me disse: “Preciso de ajuda. Não sei o que está acontecendo, mas meu negócio está falindo”. Fui até a loja e vi os produtos dele. Tudo parecia bem. Vi seus livros contábeis e não havia nada de errado. Ele não tinha nada fora do lugar. Eu disse: “Conte-me sobre seus clientes”. Ele respondeu: “Bem, a maioria deles é muito boa, mas há essas pessoas de quem eu não gosto”.

Perguntei: “O que você quer dizer com *essas pessoas*?”

Ele disse: “Você sabe, esses caras afeminados”.

Eu disse: “Ah, você tem uma loja de roupas em uma área gay da cidade e não gosta de caras afeminados? Quem compra na região gay da cidade? Os homens heterossexuais fazem compras na parte gay da cidade? Não. As esposas de homens heterossexuais vão a uma loja em uma região gay da cidade? Não. É melhor você decidir que gosta dessas pessoas. Elas são seus clientes”.

Ele disse: “Sim, mas odeio quando eles dão em cima de mim”.

Perguntei: “Você já deu em cima de uma mulher?”

Ele disse: “Bem, não quando minha esposa está por perto”.

Então perguntei: “Você espera transar quando dá em cima delas?”

Ele disse: “Não, só gosto de flertar”.

Perguntei: “Bem, e se esses caras só gostarem de flertar com você?”

Ele disse: “Ah, eu jamais suportaria isso”.

Respondi: “Bem, você vai ter que aprender a receber isso se quer que seu negócio dê certo. Vou ser o cara afeminado que dá em cima de você, e você vai aprender a falar comigo”.

Então comecei com: “Ai, querido, que roupas lindas!” – ele quase enlouqueceu.

Continuei: “Sabe, eu adoraria transar com você”.

E ele disse: “Ai, meu Deus!”

Após uns 45 minutos trabalhando, ele chegou ao ponto em que podia começar a paquerar também. Ele começou a curtir a brincadeira com a energia e, em dois meses, os negócios dele se tornaram totalmente bem sucedidos. Só porque alguém flerta e você responde, não significa que você tem que copular. Não significa que você tem que ir até o final. Não significa nada além do fato de você estar disposto a receber a energia.

Alguém me perguntou: “Se você está rodeado de pessoas perigosas ou loucas, como você pode recebê-las?”

Eu disse: “É fácil. Saiba que elas são loucas. Saiba que elas são perigosas. Você não as levaria em seu carro ou para casa. Só esteja totalmente consciente e não tenha julgamento sobre elas”. Eu não tenho julgamentos sobre as pessoas e, por causa disso, recebo dinheiro de todo mundo. Não significa que tenho que lidar com todas aquelas pessoas. Significa simplesmente que eu estou disposto a receber a energia delas.

Uma mulher que ouviu a história sobre o homem da loja de roupas me perguntou: “O que você faz quando recebe a energia da luxúria de um homem e, em seguida, ele começa a lhe tocar?”

Eu a aconselhei a dizer: “Querido, se fizer isso de novo, vou capar você”.

Ela disse: “Sim, mas 10 segundos atrás você estava falando de receber e nos disse para paquerar!”

Eu respondi: “Você está recebendo. Você acabou de receber a informação de que ele é um babaca. Só porque você paquerou ou saiu para jantar com alguém não significa que tem que ir para a cama com a pessoa”.

As mulheres sempre têm controle. Elas dizem: “Venha aqui. Não venha. Venha aqui. Não venha”. Quando um homem tocar, ele passou dos limites. É incrível como muitos homens estão acostumados a sair impunes com esse tipo de comportamento.

Quando isso acontece, assuma o controle. Diga: “Se fizer isso de novo, arranco seus testículos”. Ao dizer-lhes algo assim, de supetão, eles passam a gostar de você. Eles a respeitam. Eles esperaram muito tempo por alguém

que os colocasse no lugar deles, e você tinha a potência para fazer isso. Você deve estar disposta a receber a energia que for, mas isso não significa que tenha que fazer algo em troca disso. Não significa que você tenha que se ferrar. Receber tudo não significa tornar-se um capacho.

Se deseja realmente ser abundante e ter tudo – incluindo somas absurdas de dinheiro –, você tem que estar disposto a receber tudo. Você também tem que estar disposto a ser, fazer, ter, criar e gerar tudo na vida. Qualquer coisa diferente disso é funcionar a partir do julgamento, que elimina a sua habilidade de ser e receber tudo.

CAPÍTULO 3

VIVENDO NA PERGUNTA

Realidade contextual *versus* realidade não contextual

Esta realidade, que Dain e eu chamamos de realidade contextual, tem a ver com como você ganha, perde, encaixa-se e beneficia-se. É um ponto de vista limitado do universo. A realidade contextual é, na verdade, apenas 10% do universo – mas é o universo em que a maioria das pessoas vive e a partir do qual funciona. Quando você diz: “Não posso fazer isso”, ou “isso não está funcionando”, você está operando na realidade contextual. Quando você fica chateado, quando se preocupa, é quando você está na realidade contextual.

A realidade contextual define limitações na vida. É o sistema de julgamento dessa realidade – porque exige julgamento para determinar se você está ganhando ou perdendo e se está se ajustando ou se beneficiando. Uma quantidade enorme de pessoas está vivendo na realidade contextual, então não dá para se livrar dela. Você não pode destruí-la e não pode viver fora dela. Você deve ser capaz de viver com isso. Mas não precisa viver nela! Você pode viver no universo não contextual ou na realidade não contextual. A realidade não contextual diz respeito à conscientização, possibilidades e escolhas. Trata-se de perguntas: “Ok, quais são as possibilidades aqui? Que perguntas eu posso fazer? Que escolhas eu tenho? Que contribuição eu posso ser?” Quando você pergunta: “Como isso pode aparecer como algo ainda maior do que posso imaginar?”, você está funcionando em uma realidade não contextual. Se a realidade contextual é 10% do universo, a realidade não contextual compõe os outros 990%.

O filme *Fenômeno*, de 1996, é um ótimo exemplo de realidade não contextual. O personagem principal, interpretado por John Travolta, funciona a partir do universo não contextual. Tudo está disponível para ele.

Muitas pessoas o acham esquisito por causa de suas habilidades – e, quando você começa a funcionar a partir de suas habilidades, as pessoas podem achar que você é esquisito também. Você deve estar disposto a ser considerado o esquisito, ou não poderá funcionar em todos os 1000% do universo. O universo está lhe oferecendo oportunidades incríveis. Ao se abrir para a realidade não contextual, você traz essas possibilidades para a sua vida. Como se faz isso? Uma das coisas mais importantes que você pode fazer para começar a viver em uma realidade não contextual e mudar seu mundo financeiro – e toda a sua vida – é viver na pergunta.

Viver na pergunta significa convidar o universo para apoiá-lo, fazendo perguntas ilimitadas. Tudo no universo é consciente e cada molécula que existe ajudará a lhe dar suporte. A ciência nos diz que, quando olhamos para uma molécula, mudamos sua estrutura – apenas pelo ato de olhar para ela. A consciência das moléculas contribui para nós; contribuição é parte da natureza delas. Se não entendermos que temos um impacto em cada molécula com a qual temos contato, não permitiremos que as moléculas contribuam para nós – e não receberemos o que as moléculas estão tentando nos dar.

Viver na pergunta é o oposto de tentar entender as coisas. Quando tenta descobrir como vai fazer algo acontecer, você começa a decifrar a resposta em vez de convidar o universo a lhe fornecer infinitas possibilidades. Não tente decifrar as coisas. Sua mente é uma coisa perigosa. Ela só pode definir o que você já sabe. Ela não pode ser infinita e ilimitada. Sempre que tiver uma resposta, essa é a soma total do que pode aparecer para você. Mas ao fazer uma pergunta ilimitada como: “O que se requer pra que _____ apareça?”, você convida o universo a apoiá-lo de maneiras que nunca imaginou.

Ao longo deste livro, oferecemos muitas perguntas e processos diferentes que você pode usar para mudar a maneira como vê o mundo e, assim, liberar sua habilidade de gerar quantias ilimitadas de dinheiro. Para começar, falaremos sobre as formas específicas pelas quais você desenvolve pontos de vista que limitam a quantidade de dinheiro que tem em sua vida e como pode usar as perguntas para eliminá-las do seu espaço.

Evidências probatórias

Não é o que está no mundo que determina como é a sua vida, porque o mundo não tem um ponto de vista. É o contrário. O mundo apoia seu ponto

de vista. Outra maneira de dizer isso é que seu ponto de vista cria sua realidade. Sua realidade não cria seu ponto de vista. Você está ciente disso? Por exemplo, se você tem o ponto de vista de que conseguir dinheiro é uma luta, sempre terá uma luta em seu universo com relação ao dinheiro. As pessoas que compram esse ponto de vista de seus pais continuam a ter dificuldades financeiras, a menos que desfaçam seus pontos de vista estagnados em relação ao dinheiro. A expressão “avô rico, pai nobre, neto pobre” expressa a ideia de que você não pode ser maior do que foi criado para ser.

Conhecemos um homem no Tennessee que expressou essa ideia de outra maneira. Com um forte sotaque sulista, ele disse: “Você não pode ficar acima de sua passa”. Pensei: “Hum. O que isso significa?” Imaginei um bolinho com uma passa em cima. Então, percebi o que ele estava dizendo: “Você não pode superar o que foi criado para ser”. Se é criado na pobreza, você assume que a pobreza é normal e correta. Se foi criado na classe média, assume que ser de classe média é normal e correto. Você adota os pontos de vista das pessoas ao seu redor – e, então, cria sua realidade com base em seu ponto de vista.

A maioria das pessoas define suas vidas com base nas evidências probatórias que têm desde que eram pequenas. Uma evidência probatória é um ponto de vista adquirido. É um ponto de vista que você desenvolveu. Quando diz: “É assim que o dinheiro deveria ser”, ou “É assim que as coisas funcionam em relação a dinheiro”, você considera que alguma coisa é de uma determinada maneira e, então, junta provas para tentar tornar isso correto. Você não está olhando para o que é. Está olhando para o jeito que você gostaria que algo fosse ou como decidiu que as coisas são.

Por exemplo, você já esteve em um relacionamento com alguém e ficou tão focado em como queria que essa pessoa fosse que não conseguia ver como ela realmente era? “Ah, eu a amo! Essa pessoa é maravilhosa”. Sim, é maravilhosa – exceto quando é maldosa, desagradável e terrível com você. Se fica focado no que quer que ela seja e em como quer que o relacionamento funcione, em vez de ver como a pessoa realmente é e o que o relacionamento é de verdade, você dirá coisas como: “Bem, talvez dê certo”. A evidência não dá suporte à situação que você adquiriu. Isso é uma evidência probatória.

Digamos que você tenha o seguinte ponto de vista: “A única maneira de conseguir dinheiro é trabalhando em um emprego das nove às cinco”. Você

tira esse ponto de vista do nada – ou o arranca das cabeças dos seus pais – e decide: “É assim que é”. E, então, você começa a procurar evidências que comprovem que o ponto de vista que inventou é realmente verdadeiro. Você começa a criar sua vida para provar que esse ponto de vista está correto. Você olha além da evidência limitante que parece confirmar seu ponto de vista? Não. Você não está funcionando a partir da conscientização. Está funcionando a partir de uma evidência probatória.

Uma amiga nos contou que o pai dela recusou a vice-presidência de uma companhia petrolífera para se tornar professor. A evidência probatória em sua família era que a educação era tudo e que apenas pessoas “não refinadas” tinham dinheiro. Eles estavam dispostos a provar a superioridade de não ter dinheiro.

Dain tinha uma versão disso em sua família. Ele diz que, na família dele, a evidência probatória era: “Podemos não ter dinheiro, mas, ao contrário das pessoas ricas, somos felizes”. Ele não acreditou nisso. Sua reação foi: “Com licença, mas vocês têm se olhado ultimamente? É isso o que chamam de ser feliz? Eu preferiria ter algum dinheiro e experimentar o outro lado. Não pode ser menos feliz do que vocês são”.

Um homem que conhecemos nos disse que tinha sido “esporadicamente feliz” nos 42 anos de seu casamento. Disse que seus pais eram casados há 68 anos e ele havia decidido que também deveria ser capaz de fazer isso. Ele criou, assim, o mesmo tipo de situação conjugal que seus pais tiveram – duradoura, mas não muito feliz. Ele decidiu que um casamento duradouro era uma coisa boa e depois tentou criar essa realidade – de qualquer maneira.

Para tornar certo algo que não é, nós o embasamos com evidências que reunimos para provar que nosso ponto de vista está certo. Evidências probatórias são pontos de vista interessantes que demonstram o que está certo em todas as limitações da nossa vida. Todas as limitações em nossa vida são baseadas em uma evidência probatória. Todas.

Uma das coisas que queremos acima de tudo é ficar atados ao que há de certo em nosso ponto de vista, mesmo que não esteja funcionando para nós. As evidências probatórias são mais dinâmicas, mais redutoras, mais intensas e mais limitantes do que qualquer outra coisa em nossa existência. Se existe algum lugar em nossa vida que não está mudando do jeito que gostaríamos, temos uma evidência probatória – ou alguns milhões delas – mantendo a situação no lugar.

Se há alguma área da sua vida que parece não conseguir mudar, pergunte: “Quantas evidências probatórias eu tenho que mantêm isso?” Então, use o enunciado aclarador: “Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns”. Não é necessário procurar uma resposta. A pergunta traz a energia à tona e, então, o enunciado aclarador vai ao ponto de criação – onde você criou evidências probatórias –, ou ao ponto de destruição – onde você destruiu alguma parte de sua conscientização ou sua consciência a fim de manter um ponto de vista limitado – e apaga-os para que você possa ter uma possibilidade diferente. Não importa se o ponto de criação ou destruição foi na semana passada ou há cem milhões de anos. O enunciado aclarador o leva à primeira vez que isso aconteceu e elimina as decisões que você tomou. Isso acontece energeticamente quando você usa a pergunta e o enunciado aclarador.

Há mais informações no final deste livro sobre o enunciado aclarador, mas não é necessário entendê-lo para que funcione. Quando você chegar ao ponto em que realmente se importa em saber o que é isso, pode consultá-lo ou ir a um curso de Access e pedir a alguém que lhe explique.

Universos conflituais

Muitas pessoas odeiam dinheiro – e você pode ser uma delas. Se não tem muito dinheiro em sua vida, é provável que você odeie o dinheiro. Se estivesse disposto a amar o dinheiro, você provavelmente teria muito mais e teria momentos mais fáceis na vida.

Quando você era criança, disseram-lhe que o dinheiro é a raiz de todo o mal? E você está se recusando a ser mau? Mas você também amaria ter mais dinheiro? Isso cria um dilema, não é mesmo? É o que chamamos de universo conflitual, uma realidade conflitual ou um paradigma conflitual.

Tudo o que você fez para equiparar o dinheiro com o mal e o mal com o dinheiro, e todas as formas que tentou não ser mau para garantir que você não teria dinheiro, você vai destruir e descreir tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Tudo o que você tem que fazer com a pergunta “Você vai destruir e descreir tudo isso?” é dizer sim – mas certifique-se de que realmente quer dizer sim. Muitas pessoas dizem sim quando realmente querem dizer não. Sua disposição para mudar inicia o processo de mudança. E, então, diga o enunciado aclarador, que elimina suas limitações energeticamente.

Decisões, Julgamentos, Computações ou Conclusões (DJCCs)

Você já decidiu o que vai e o que não vai lhe fazer dinheiro? Você já decidiu o que é bom – e o que não é? Existe um grande problema relacionado à tomada de decisões, julgamentos, computações e conclusões (DJCCs). Qualquer decisão, julgamento, computação ou conclusão limitará o que você pode ter.

Toda vez que você toma uma decisão, faz um julgamento, realiza um cálculo ou chega a uma conclusão, você tem que “provar” o que há de “certo” nisso. Digamos que você esteja trabalhando duro para conseguir algo, por exemplo, um novo negócio. Você chega a um ponto em que acha que tudo vai funcionar do jeito que imaginou – mas isso não acontece. Você chega a uma conclusão: “Isso não funcionou”.

Quando conclui: “Isso não funcionou”, você interrompe a energia que está usando para gerar o que desejou ter e precisa recomeçar a construir outra coisa. E, quando isso não acontece, mais uma vez você decide: “Isso não funcionou”, e todo o ciclo recomeça. “Isso não funcionou” é um DJCC. Isso para a energia. Você chega a uma conclusão, e isso é tudo o que pode aparecer. Tudo o que você estava gerando desmorona. Isso o coloca em um ciclo contínuo de criar e destruir.

Em vez de fazer um DJCC como “isso não funcionou”, você precisa fazer uma pergunta. Você diz: “Hum. Isso não saiu do jeito que eu queria. O que mais é possível?” Em vez de fazer DJCCs como: “Isso está sob controle”, ou “essa é a escolha certa”, ou “as coisas são assim”, você precisa viver na pergunta.

Muitos de nós escolhemos o que parece familiar ou confortável. Mas se você está escolhendo apenas o que lhe parece familiar e confortável, daqui a 10 anos obterá o mesmo resultado que sempre teve. Você continuará escolhendo as mesmas coisas que sempre escolheu e continuará tendo o mesmo resultado que sempre obteve. E se você estivesse disposto a sair da sua zona de conforto? Os DJCCs contribuem para criar a zona de conforto em que você funciona. Infelizmente, esses DJCCs também criam uma enorme limitação na sua vida em relação ao dinheiro.

Uma coisa interessante sobre Richard Branson é que ele nunca chega a uma conclusão. Quando algo não funciona do jeito que deseja, ele pergunta: “O que posso fazer de diferente que criará um resultado diferente?” A

disposição de olhar para o que mais você pode criar e o que você pode fazer para criar um resultado diferente vai mantê-lo no movimento crescente de criar dinheiro e ter dinheiro.

Quantas decisões, julgamentos, computações e conclusões (DJCCs) você tem que limitam a quantidade de dinheiro que pode ter em sua vida? Você vai destruir e descreir tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Tentando transformar uma decisão em uma verdade. Em um de nossos cursos, trabalhamos com uma mulher que dizia o tempo todo: “Sou muito pobre”.

Perguntei a ela: “Que pergunta é essa?”

Enquanto conversávamos, ficou claro para ela que estava vivendo sua vida a partir de uma decisão que ela estava tentando transformar em verdade. “Sou muito pobre” não é uma verdade! É uma decisão ruim. Ela estava tentando transformar suas decisões ruins em uma verdade.

Você tornou verdadeira sua decisão sobre sua situação financeira? Tudo que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Outra senhora me pediu em um de nossos cursos: “Você poderia me ajudar com algo que não entendo? Após começar a fazer Access no ano passado, fiz mais dinheiro, com mais facilidade que jamais tive em minha vida. Joguei algumas limitações pela janela e, então, comecei a gerar muito dinheiro. E, de repente, tudo congelou. Foi um ‘bum’! Acabou o dinheiro. Não entendo o que aconteceu”.

Após conversarmos por um tempo, ela percebeu que havia decidido: “Ok, eu finalmente consegui. Agora sei como fazer isso”.

Assim que pensa: “Consegui”, você para os fluxos de energia e a renda cessa. Por que isso? Porque você parou a energia que estava gerando o que era possível. Inicialmente, ela estava comprometida em gerar a energia do dinheiro e estava fazendo perguntas, mas então foi para o “consegui”. Há alguma pergunta em “consegui”? Não. “Consegui” é a energia que convida o universo para lhe ajudar? Não. É uma decisão. Está dizendo ao universo que você não requer mais contribuição. Se não estiver disposto a fazer perguntas, o universo não pode contribuir para você. Mas, quando vive na pergunta, o universo cuida de você.

Afirmações com um ponto de interrogação no final são outras variações de

DJCCs. Não são perguntas de verdade. Às vezes, as pessoas chegam a uma conclusão e, então, criam uma frase para a conclusão delas como se fosse uma pergunta. Embora você coloque um ponto de interrogação ao final de uma afirmação, ainda é uma afirmação.

Após um de nossos cursos, uma mulher teve dor de cabeça e concluiu que isso ocorreu por causa do curso. Ela perguntou: “O que está errado em ter esta dor de cabeça?” Isto é uma pergunta? Não, é uma afirmação com ponto de interrogação no final. Assim que nos debruçamos sobre o que estava ocorrendo, ela percebeu que só precisava relaxar e movimentar seu corpo. Ela viu que seu corpo precisava relaxar e nadar, mas ela nem pensou nisso, porque decidiu que havia algo errado. Ela pulou para a conclusão. Não fez uma pergunta. Não questionou: “Corpo, de que você precisa?”. Seu corpo é um organismo sensorial. O trabalho dele é lhe trazer informação. Quando você tira conclusões sobre seu corpo sem perguntar de que ele precisa, a dor de cabeça ou qualquer informação que esteja recebendo em forma de sensações irá se intensificar. As sensações continuam a piorar à medida que seu corpo tenta lhe dar informação sobre o que ele requer. Se algo está piorando continuamente, isso significa que você fez DJCC ou uma evidência probatória. Volte e desfça isso usando o enunciado aclarador e, então, comece a fazer perguntas. Quando tenho um problema com meu corpo, pergunto: “Corpo, de que você precisa?” Começo com água, sal e açúcar. Se ele diz “Água”, pergunto: “Beber? Nadar? Submergir meu corpo? Tomar uma ducha?” Meu corpo sempre me informa de que precisa – se eu faço uma pergunta a ele.

Problemas que não pertencem a você

Às vezes, pegamos para nós problemas que nem são nossos e nos esforçamos ao máximo para lidar com eles. Isso funciona? Podemos lidar com eles? Não! O problema não nos pertence. Quando tinha cerca de 13 anos, Dain começou a tentar lidar com o seu problema de “dinheiro”. Anos mais tarde, depois de começar a fazer Access, descobriu que o que ele pensava ser sua questão com o dinheiro não era nem dele. Não pertencia a ele. Era do pai dele. Seu pai tinha um negócio que estava falindo, então o problema de dinheiro de seu pai se tornou a questão do dinheiro da família, e Dain continuou tentando lidar com isso como se o problema fosse dele. Dain pensou que ele era um fracasso com o dinheiro. Em outras palavras, ele adotou o ponto de vista do pai sobre o dinheiro, que era: a vida diz

respeito ao dinheiro que não se ganha e ao dinheiro que não se tem.

Dain comprou o ponto de vista do “fracasso com o dinheiro” e levou-o adiante em sua própria vida, pensando que ele era um fracasso com o dinheiro – e isso é exatamente o que ele criou. Ele até tinha uma namorada que ficava dizendo que ele era um fracasso com o dinheiro. Quando percebeu que a questão com o dinheiro era do pai, e não dele, e começou a usar o enunciado aclarador, tudo em seu universo financeiro começou a mudar drasticamente. E assim que deixou a namorada que estava convencida de que ele era um fracasso com o dinheiro, Dain começou a ganhá-lo com facilidade. Ele ganhou mais dinheiro nos três meses seguintes do que nos três anos anteriores.

As pessoas adotam, o tempo todo, pontos de vista que não são delas. Você já tentou – e falhou em – lidar com o problema de dinheiro da sua família ou com algum outro problema? Você assumiu que o problema deveria ser seu? Você o adotou como seu problema e passou a ter algo a resolver – porque é um bom solucionador de problemas? Você não conseguiu resolver esse problema porque, para começar, ele não era seu. Ainda não é problema seu. Nunca será problema seu. Mas você tem evidências probatórias que o transformam em seu problema. Quantas evidências probatórias e DJCCs você tem para transformar “seu” problema – o problema que você não tem, que na verdade é o problema de outra pessoa – em um problema que você está tentando resolver?

Você tem tentado lidar com o problema de sua família desde criança? Com que idade você começou a lidar com os problemas financeiros da sua família? Tudo o que você fez para criar as evidências probatórias e DJCCs sobre isso, você vai destruir e descreiar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

A quem pertence isso?

Nós não apenas pegamos os problemas das outras pessoas; nós também pegamos os pensamentos, sentimentos e emoções delas e os identificamos equivocadamente como se fossem nossos. Na verdade, 98% dos “seus” pensamentos, sentimentos e emoções não lhe pertencem. Eles pertencem a todas as pessoas ao seu redor. Você é um enorme receptor psíquico de rádio.

Dain disse que, um dia, estava sentado, durante o café da manhã, antes de fazer uma teleconferência. De repente, começou a se sentir frenético. Começou a procurar o e-mail que continha o número da teleconferência e as

outras informações necessárias para fazer a ligação. Ele estava ficando mais e mais agitado. “Onde estão? Onde estão?” De repente, ele parou e disse: “Uau, isso não sou eu. Eu não fico frenético assim. Ok, a quem pertence isso?” Instantaneamente, a sensação frenética ficou mais leve e desapareceu. Não era dele.

Toda vez que você se sente levado por uma emoção, pensamento ou sentimento, pergunte: “A quem pertence isso?” Se não for seu, vai ficar mais leve imediatamente. Pode pertencer ao seu vizinho ou a alguém andando em seu apartamento. Você não precisa saber a quem pertence; basta devolvê-lo ao remetente.

Use essa ferramenta toda vez que perceber que você tem um ponto de vista limitado sobre o dinheiro: “Não há dinheiro suficiente”. “É difícil ganhar dinheiro suficiente”. “Nunca terei o emprego certo”, ou qualquer outro tipo de pensamentos loucos e limitados que você tem sobre dinheiro. Algumas pessoas obtêm mais resultado fazendo a pergunta três vezes. “A quem pertence isso? A quem pertence isso? A quem pertence isso?” Você também pode perguntar: “Isso é meu ou de outra pessoa?” Se ficar ainda que apenas um pouco mais leve, não é seu. Se parecer pesado, pergunte: “Como criei isso?” Ou: “Comprei isso como se fosse meu e não era?” Se for esse o caso, use o enunciado aclarador.

Dain conta uma história que é um ótimo exemplo disso. Ele disse: “Eu tinha um grande amigo que me dava algo de presente e, uma fração de segundo depois que ele me dava, eu pensava: ‘Ele está me dando isso para poder me controlar. Ele vai usar isso contra mim mais tarde’. Eu ficava ali com o lindo presente que ele tinha me dado e me sentia muito pesado.

Então, um dia, lembrei-me de que sempre que algo o faz se sentir mais pesado, é uma mentira. A verdade sempre faz você se sentir mais leve. Eu disse: ‘Espere um minuto! A quem pertence isso?’ E tudo ficou leve imediatamente. Usei o enunciado aclarador e ficou ainda mais leve.

Não chegou a completar três meses após o ocorrido quando, de repente, percebi: ‘Ah! Comprei isso do meu pai’. Meu pai é uma pessoa ciumenta, que sempre pensa que as pessoas estão querendo algo dele. Eu tinha comprado esse ponto de vista dele há muito tempo e o tive em meu mundo por tanto tempo que parecia ser meu.”

Desde o momento em que você chega aqui, como um ser, você é altamente consciente. Você começa a olhar em volta e pensa: “Ei, esse lugar parece bem legal. Vou ver como funciona”. Você verifica tudo. Verifica as pessoas,

percebe e recebe tudo o que acontece com todos. E, porque passa mais tempo com seus pais, acaba captando os pensamentos, sentimentos, emoções e os pontos de vista de não sexo que eles têm e acaba comprando esses pontos de vista como se fossem seus.

Quando nos referimos a um ponto de vista de não sexo, não estamos falando de cópula, que é o que a maioria das pessoas pensa quando se referem a sexo. Do ponto de vista de Access, o sexo é como você se sente nos dias em que tudo está indo bem e você está se sentindo ótimo. Há certa energia que combina com isso. Você sabe que está com boa aparência, todo mundo sabe que você está bem e está se exibindo. Já reparou como você está mais disposto a receber de todos ao seu redor em dias assim? Bem, o não sexo é exatamente o oposto disso. Outra maneira de dizer não sexo é não recebimento.

Mesmo que tenha decidido que não quer ficar como seus pais, você reparou que está criando uma situação financeira muito parecida com a deles? Você sabe o porquê disso? É porque, quando criança, mesmo antes de entender o dinheiro, você comprou os pensamentos, sentimentos, emoções e o ponto de vista de não sexo (não recebimento) deles e tem funcionado assim desde então.

Durante a próxima semana, toda vez que tiver um ponto de vista sobre o dinheiro, pergunte: “A quem pertence isso?” Você também pode perguntar: “Isso é meu ou de outra pessoa?” Se ficar leve, devolva ao remetente. Se ficar mais pesado, ou ainda, se ficar mais leve e, então, ficar mais pesado, pergunte: “Como eu criei isso?” Ou: “Eu comprei como meu quando não era?” Tudo o que isso é, você vai destruir, descreir e devolver ao remetente com consciência anexada? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Ao usar essas perguntas, você começará a ver as coisas de uma maneira diferente em sua vida. Começará a notar os lugares em que você tem um ponto de vista limitado sobre o dinheiro e verá em quais lugares tem um ponto de vista expansivo. Você começará a desenvolver uma maneira diferente de olhar o mundo e, como seu ponto de vista gera sua realidade, você começará a gerar algo totalmente diferente em sua vida.

Os Quatro Elementos de Geração de Riqueza

Existem quatro elementos de geração de riqueza:

- 1. Esteja disposto a ter dinheiro**
- 2. Gere dinheiro – não tente criá-lo**
- 3. Obtenha instrução sobre dinheiro e finanças**
- 4. Desenvolva generosidade de espírito**

Para realmente ter consciência com o dinheiro e gerar riqueza, você deve estar disposto a ter dinheiro, ser capaz de gerar dinheiro, instruir-se sobre o dinheiro e deve incorporar uma generosidade de espírito em sua vida. Essas quatro coisas possibilitarão a você ter a riqueza que gostaria de ter. Falamos sobre cada um desses elementos nas páginas a seguir e oferecemos muitas perguntas e outras ferramentas que você pode usar para começar a gerar riqueza em sua vida.

CAPÍTULO 4

O primeiro elemento de geração de riqueza

...

ESTEJA DISPOSTO A TER DINHEIRO

Ter dinheiro *versus* ganhar dinheiro, poupar dinheiro e gastar dinheiro

Você ama poupar dinheiro? Eu gosto de poupar. Minha ex-mulher gostava de poupar dinheiro também! Em casa, ao chegar, ela dizia: “Querido, poupei 2.000 dólares hoje”.

Eu dizia: “É mesmo? Como você fez isso?”

Ela dizia: “Comprei um vestido de 800 dólares, que antes custava 2.800 dólares”.

Como minha ex-mulher, muitas pessoas identificam e usam equivocadamente a ideia de poupar. Elas acham que poupar significa comprar algo em promoção. Sinto muito, mas isso é gastar. Que tal olhar para o dinheiro que você gastou? Nossa amiga Simone costumava trabalhar no varejo. Ela disse que, quando queriam vender um item por 80 dólares, escreviam \$350 na etiqueta, riscavam os \$350, escreviam \$250, riscavam, escreviam \$150, riscavam e, por último, escreviam \$80. As pessoas andavam pela loja, olhavam para a etiqueta e diziam: “Uau, olha essa jaqueta, de \$350 por \$80! Vou comprá-la”. Elas “poupavam” \$270.

Ter dinheiro é diferente de ganhar dinheiro, poupar dinheiro ou gastar

dinheiro. Ter dinheiro é uma maneira de estar no mundo. É um nível de energia com a sensação de que não há falta em sua vida. É uma sensação de ter uma escolha. Você não sente que precisa ganhar dinheiro. Ganhar dinheiro sempre vem de uma sensação de falta. “Não posso pagar por isso. Eu preciso disso. Não posso comprar isso. Não posso ter isso.” Toda vez que pensa em ganhar dinheiro, você está focado em “não ter o suficiente”. Está funcionando a partir da ideia de que não tem o suficiente – então você precisa conseguir mais.

Ter dinheiro significa que você não está funcionando a partir de um sentido de escassez. Quando está disposto a ter dinheiro, você é capaz de gerá-lo sem um esforço em particular. Temos uma amiga que é um ótimo exemplo disso. Ela veio de uma família rica e nunca teve o ponto de vista de que não poderia ter dinheiro. Na verdade, ela estava completamente disposta a ter dinheiro. Ela sempre teve muito dinheiro em sua vida. E sempre conseguiu empregos que lhe pagavam melhor do que a qualquer outra pessoa. Ela se casou com um cara que era muito rico e hoje ela ainda tem muito dinheiro. Por que isso? Porque ela não tem nenhum ponto de vista sobre não ter dinheiro. Ao contrário, ela pode ter dinheiro.

Já notou que as pessoas com dinheiro parecem sempre ganhar mais dinheiro? Por que isso? Porque pessoas como nossa amiga estão dispostas a ter dinheiro; elas gostam de dinheiro. Elas são vibracionalmente compatíveis com o dinheiro e vibracionalmente atraentes para o dinheiro. O dinheiro vai para elas. O dinheiro encontra as coisas que o atraem, e o que mais atrai dinheiro é a sua disposição para tê-lo. Se você não estiver disposto a ter dinheiro, não receberá dinheiro. Sempre vejo as pessoas dizendo: “Eu quero gastar dinheiro”. Elas não têm a ideia de ter dinheiro.

Algumas pessoas gastam dinheiro o tempo todo. Continuam gastando e gastando, e adivinha? Elas não têm dinheiro! Gastaram tudo. Quando você gosta mais de gastar dinheiro do que de ter dinheiro, você não vai ter dinheiro. A probabilidade é que, se você gasta o tempo todo, você realmente odeia dinheiro. As pessoas que verdadeiramente amam dinheiro estão dispostas a tê-lo e a gastá-lo. Muitos de nós crescemos na era da gratificação instantânea e somos viciados em gratificação instantânea. Quando queremos algo, esperamos tê-lo agora. Não há nada de errado com o fato em si, mas isso torna difícil ter dinheiro.

Algumas pessoas reclamam de ter que poupar dinheiro. Elas dizem coisas como: “Parece que sou um escravo de poupar dinheiro”. Ou: “Poupar

dinheiro não é divertido”. Quando ouço isso, sempre pergunto: “Bem, e quando você está trabalhando duro para conseguir o dinheiro para pagar por tudo que comprou no mês passado? Você é um escravo então?” Sim, você é. É para isso que servem cartões de crédito. Para poder comprar o que quiser, quando quiser e pagar mais tarde. Você percebe que está pagando por sua vida – mais tarde? A verdade é que você tem que ter mais dinheiro do que pode gastar antes de poder gastar tanto dinheiro quanto quiser. A maioria de nós ainda não está nesse lugar, mas há um jeito de chegar lá. A primeira coisa que você precisa fazer é começar a dar o dízimo à Igreja de Você.

Dízimo à Igreja de você

Se quer mudar sua condição financeira, você deve se tornar disposto a ter dinheiro. Uma ação muito importante que precisa tomar é fazer uma reserva monetária suficiente para que possa funcionar em sua vida por seis meses sem nenhuma renda. Este é um dos seus alvos iniciais. Você deve ser capaz de cobrir suas despesas por seis meses sem trabalhar. Coloque o dinheiro no banco ou no seu colchão, ou onde quer que queira colocá-lo, mas organize sua vida para que tenha essa quantia de dinheiro disponível para você. Uma vez que tenha isso, você deixará de se preocupar com o aluguel, os serviços e suas despesas mensais e começará a gerar mais em sua vida. Quando não tem isso, você tende a se concentrar em: “não tenho dinheiro suficiente”.

Como separar dinheiro suficiente para cobrir suas despesas por seis meses? Você faz isso dando dízimo à Igreja de Você. Reserve 10% de tudo que receber e coloque-o em um investimento para você. Algumas pessoas ensinam que você precisa dar o dízimo à igreja que frequenta, dedicar 10% para isso, dedicar 10% àquilo e depois dedicar 10% a você. Não. Primeiro você separa o dízimo para si. O dízimo para a *Igreja de você* é uma homenagem que faz para si. Trata-se de se agradecer pelo que gera e cria. E depois disso você paga suas contas. Se fizer isso por seis meses, toda a sua situação financeira começará a mudar. Os dez por cento começam a crescer até se tornar uma quantia tão grande que você nem pensa mais em dinheiro; você continua gerando. As pessoas que não têm dinheiro colocam muita atenção em não terem dinheiro. Elas dizem: “Tenho que conseguir dinheiro”, mas quando você tem dinheiro, não pensa mais nisso.

Há uma quantia de dinheiro que você acumulará guardando seus 10% – você pode não saber quanto é –, mas quando chegar lá, todo o seu estresse e a atenção colocada no dinheiro desaparecerão. Para Dain, inicialmente,

foram 50 mil dólares. Quando ele economizou 50 mil dólares com os 10% reservados, de repente sentiu-se relaxado em relação ao dinheiro. Sem perceber, ele havia decidido: “Quando tiver 50 mil dólares, ficarei bem”. Todo mundo tem uma quantia assim. O dinheiro que deu à *Igreja de você* lhe dá uma noção de como é ter dinheiro. Quando chega a esse ponto, qualquer que seja ele para você, seu estresse em relação ao dinheiro vai embora e você gera ainda mais com grande facilidade. Trata-se de encontrar uma nova maneira de interagir energeticamente com o dinheiro e sua vida, o que cria possibilidades totalmente novas para você.

Uma mulher me disse uma vez: “Às vezes, fico com raiva porque tenho que me concentrar em dinheiro. Não posso simplesmente ignorar essa coisa toda de dinheiro e apenas receber o que preciso?”

Eu perguntei: “Você pode ter ar sem respirar?”

Ela disse: “Não”.

Respondi: “O mesmo acontece com o dinheiro. Dinheiro é como o ar; entra e sai. Quando você inspira o ar, uma parte dele fica em seu sangue. Mas quando o dinheiro vem, você se livra dele totalmente. Você nunca guarda nada com você. Isso é um erro”. Você pode diminuir a atenção que coloca no dinheiro ao reservar 10%. Pessoas que têm dinheiro não pensam em dinheiro, mas elas se lembram de respirar profundamente com o dinheiro que possuem.

Guarde 10% da renda bruta – não da líquida. Se receber \$100, separe \$10, independentemente de qualquer coisa. Este ponto é importante, porque você pode sempre se sabotar com a coisa da renda bruta e líquida, então não está guardando os 10% de fato. Isso se chama contabilidade criativa. Não se envolva em contabilidade criativa. Guarde todos os 10% de tudo que entra. O dinheiro que você der como dízimo à *Igreja de você* não deve ser investido em ações ou qualquer coisa com volatilidade. Os ativos devem ser líquidos: em espécie, ouro ou prata - algo que você pode vender instantaneamente. Deve ter liquidez.

As pessoas nos perguntam se podem gastar os juros que ganham com esse dinheiro. Eu digo: “Sim, você pode gastar se for estúpido”. Você pode gastar os juros se quiser, mas gastar os juros não demonstra a disposição de ter dinheiro. Isso é gastar dinheiro. Se você está mais focado no que pode gastar do que no que pode ter, não irá gerar grandes somas de dinheiro. A questão é: onde você quer estar no final da sua vida?

As pessoas também perguntam se podem usar seus 10% para comprar algo

que quiserem. A resposta é não. Esse é o jeito errado de pensar sobre isso. Em vez de gastar o que você poupou, você precisa perguntar: “O que mais eu posso acrescentar à minha vida?” Caso contrário, está preso a esse velho ponto de vista de: “Tudo que tenho é isso”.

Um homem em um de nossos cursos me disse: “Se eu decidir que preciso reservar 10% por mês, como você disse, e então vejo algo que quero e não tenho dinheiro para adquirir isso, o que devo fazer? Por exemplo, digamos que eu queira fazer um curso de Access sobre sucesso. O que é mais importante para mim? Esses 10% são uma coisa abstrata. Eu não sei o que isso significa. Mas o curso pode ser benéfico para mim – ou divertido –, o que faço então? Dar sentido a isso é difícil para mim”.

Eu disse a ele: “Os 10% são para honrar-se em primeiro lugar. Não gaste seus 10% em nossos cursos de Access. Em vez disso, pergunte: “O que posso acrescentar à minha vida para criar mais dinheiro e assim poder pagar por esse curso de Access?” Você quer acrescentar à sua vida para gerar mais dinheiro, não subtrair da conta que estabeleceu para honrar-se. Você não vai conseguir mais subtraindo de algo que tem.

Separe para os seus negócios 10% do que entra

Se você tem um negócio, recomendamos que também reserve dez por cento de tudo o que entra em sua empresa. Mesmo que o seu negócio esteja no vermelho e você tenha que pagar dívidas para superar essa tinta vermelha – e então lhe parece totalmente impossível guardar dez por cento –, faça mesmo assim. Isso já me aconteceu. Meu negócio estava no vermelho e comecei a poupar 10% de cada dólar que entrava. Eu pegava dinheiro emprestado para manter o negócio funcionando, mas tirava 10% do dinheiro que pegava emprestado e colocava na conta poupança. E, em cerca de seis meses, tudo começou a mudar. Por que isso funcionou? Perceba a energia de: “meu negócio está no vermelho”. Agora, perceba a energia de: “Eu tenho uma soma de dinheiro em minha conta poupança para os negócios”. Qual energia é mais generativa?

Quando comecei, se eu precisasse de 10.000 dólares para manter meu negócio funcionando, eu tomava emprestado 8.000 dólares e tentava ganhar o resto. Isso não criou a energia certa. Finalmente, fiquei esperto e peguei 50.000 dólares. Isso fez o negócio girar. Eu tinha um cronograma para pagar em cinco anos e ofereci aos credores uma taxa de juros mais alta do que eles poderiam obter em qualquer outro lugar, então me certifiquei de que meu

empréstimo fosse sempre a primeira conta a ser paga – depois de separar os 10%, é claro!

Tenha dinheiro no seu bolso

Além do dízimo à Igreja de Você, leve bastante dinheiro no bolso. Quando você carrega dinheiro consigo e não o gasta, isso faz você se sentir rico. Você sente que tem dinheiro. Mais e mais dinheiro pode então aparecer em sua vida porque você está dizendo ao universo que você é abundante.

Decida uma quantia de dinheiro que você, como pessoa rica, sempre carregará consigo. Qualquer que seja essa quantia – \$500, \$1.000, \$1.500 –, leve-a em sua carteira o tempo todo. Nós não queremos dizer levar um cartão de crédito *gold*. Não é a mesma coisa. Plástico não é dinheiro. Você precisa levar dinheiro no bolso, porque se trata de reconhecer a sua riqueza.

Eu carrego duas moedas de ouro comigo o tempo todo. Cada uma vale 843 dólares, então eu sempre tenho 1.686 dólares no meu bolso. Sempre sei que tenho dinheiro. Algumas pessoas não gostam de levar dinheiro com elas porque se preocupam em serem roubadas. Eu digo a elas: “Quando não está prestando atenção, você pode ser roubado. Mas se estiver carregando uma quantia considerável de dinheiro, estará mais ciente do que está acontecendo ao seu redor e não será roubado”. Se você sempre carrega dinheiro, não pode se dar ao luxo de ter a estupidez da inconsciência, que é o que permite que você seja assaltado. Sempre estará ciente. Você dirá: “Tenho coisas aqui que valem muito”.

Certa vez, uma mulher me disse: “Fiz uma viagem, mas não trouxe minhas joias verdadeiras porque estava em uma parte ruim da cidade e não queria correr o risco de ser roubada”. Eu disse: “Querida, quando estiver em uma parte ruim da cidade, vá em frente e use suas joias verdadeiras. Todo mundo vai pensar que elas são falsas, porque nenhum tolo usaria coisas reais”. É claro que, quando faz isso, você também deve estar disposto a ser a energia do assassino – não a energia da vítima. Você será uma vítima daqueles que matariam se você não estiver disposto a ter a energia do assassino. Você deve ser o efeito da vida ou o gerador da vida?

Elimine estas palavras do seu vocabulário

Quando as pessoas estão acostumadas a ter dinheiro, elas têm um conceito diferente de vida. Não há sensação de falta no mundo delas. A energia de ter

faz parte da vida delas. O ponto de vista delas é: “Bem, eu terei isso, de um jeito ou de outro”. É assim que a vida é para elas. Há muito dinheiro. O ponto de vista delas é: “É assim que a vida é”. Elas continuam gerando dinheiro apenas porque sempre o tiveram.

As pessoas que não têm dinheiro possuem uma energia totalmente diferente em suas vidas, baseada na percepção de falta, e usam palavras que expressam sua sensação de não ter o suficiente. Se você gostaria de se tornar rico, há seis palavras que sugerimos que elimine do seu vocabulário: “por que”, “tentar”, “precisar”, “querer”, “mas” e “nunca”.

Muitas vezes, ouvimos as pessoas dizerem: “Vou tentar fazer isso. Vou tentar fazer aquilo”. Isso leva a fazer? Geralmente não. Diga “vou tentar me levantar”. Aconteceu alguma coisa ou sua bunda ainda está firmemente plantada na sua cadeira? Ela provavelmente ainda está bem plantada, porque a palavra tentar significa tentativa sem sucesso.

Você está tentando lidar com sua situação financeira sem nunca ter sucesso? Tudo o que isso é, você vai destruir, descreir e devolver ao remetente com consciência anexada? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Outra palavra que é importante eliminar do seu vocabulário é querer. As pessoas que têm dinheiro nunca usam a palavra querer. A palavra querer tem 27 definições diferentes, todas significando “falta”. Só nos tempos modernos é que ela adquiriu o significado de ter vontade ou desejo e, mesmo isso, ainda é como procurar algo no futuro. Esteja ciente de que, quando usa a palavra querer, tudo o que você diz ou pensa aparecerá em sua vida. Quando diz: “quero mais clientes”, geralmente acaba com menos. Quando você diz: “Quero dinheiro”, está dizendo “me falta dinheiro”, e é isso que aparece na sua vida.

Em nossas aulas sobre dinheiro, pedimos às pessoas que digam “não quero dinheiro” dez vezes e depois perguntamos se elas se sentem mais leves ou mais pesadas. Mais leve refere-se a um sentido de expansão e possibilidade e uma maior sensação de espaço. Você pode até sorrir ou gargalhar. Mais pesado refere-se a um sentimento de contração, de coisas puxando para baixo e pesado. Há um sentido reduzido do que é possível. A verdade sempre faz você se sentir mais leve. Uma mentira sempre faz você se sentir mais pesado.

Experimente. Diga dez vezes: “Eu não quero dinheiro”.

Eu não quero dinheiro.

Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.
Eu não quero dinheiro.

O que lhe acontece? Você se sente mais leve ou mais pesado?

Um homem, em um de nossos cursos, aprendeu essa ferramenta. No dia seguinte, antes de ir ao ensaio da banda, ele disse dez vezes: “Eu não quero dinheiro”. Algumas horas depois, quando estava no ensaio, um rapaz da banda se aproximou e disse: “Cara, eu lhe devo 100 dólares há tanto tempo. Estou para lhe devolver o dinheiro, mas sempre me esqueço de fazer isso”, e entregou-lhe um cheque de \$600.

Ter dinheiro não é o que você tem para gastar. Não é a dívida que você cria para provar que tem dinheiro. Ter dinheiro é a disposição de ter dinheiro guardado sem um “propósito”. Você saberá quando tiver se tornado disposto a ter dinheiro – porque tê-lo se tornará mais importante do que gastá-lo. Você não vive além de seus meios. Você aproveita e vive confortavelmente com o que tem.

Muito dinheiro?

Se você vai ter muito dinheiro, algo em sua vida tem que mudar para acomodar isso. Faz sentido? Você deve dizer: “Estou disposto a que minha vida seja diferente”.

Dain diz que costumava passar sua vida no modo “ganhar dinheiro”. Ele nunca tinha dinheiro suficiente. Então, um dia, uma coisa muito estranha aconteceu. Havia mais do que suficiente para pagar as contas. Parecia muito estranho para ele. Ele pensou que algo deveria estar errado. O que estava “errado” era o estresse em relação ao dinheiro, que ele teve por toda sua vida e que, de repente, se foi. Ele tinha dinheiro demais. Havia vivido toda a sua vida baseado na ideia de que havia certa quantia que era necessária, ele poderia ultrapassá-la um pouco para mais ou para menos e isso não causaria estresse. Mas, quando foi muito acima, ele fez: “Aaargh!” Ele disse: “Eu não sabia mais como ser eu. Não tinha nenhum dos mesmos parâmetros que

possuía quando não tinha dinheiro suficiente”.

Felizmente, ele havia feito Access o suficiente para saber que precisava fazer uma pergunta. Ele disse: “Espere um pouco, que tipo de pergunta é ‘Aaargh!’?” E questionou: “Que pergunta eu poderia fazer que me permitiria ver claramente essa situação e ter um ponto de vista diferente sobre ela?” A pergunta era: “Uau, o que mudou para mim que não reconheci?” Depois de fazer essa pergunta, ele percebeu que era exatamente o que estava pedindo desde que começou em Access!

Isso geralmente acontece com as pessoas. Elas geram muito dinheiro e depois decidem: “Isso não pode estar certo. Eu não deveria ter conseguido esse dinheiro”. Uma amiga nos disse que estava trabalhando com uma cliente que comia demais e, a certa altura, a cliente lhe disse: “Eu como para me contrair, porque é muito desconfortável me sentir expandida”. O mesmo pode se dar com o dinheiro. Dinheiro “demais” faz com que você se sinta desconfortavelmente expandido. Você está acostumado a se sentir contraído. Esse tipo de coisa geralmente acontece com pessoas que ganham na loteria. Dentro de cinco anos, 98% delas estão de volta ao mesmo lugar em que estavam antes de ganharem. Por quê? Porque o estresse que têm em relação ao dinheiro e à dívida é o que consideram sua vida. Qualquer outra coisa parece ser algo externo, estranho e desconfortável. Elas não estão dispostas a ficar sem o sentimento de “insuficiente” que consideram normal.

Quantas evidências probatórias e DJCCs você tem para criar os parâmetros sobre a quantia de dinheiro que está disposto a ter – ou não ter? Tudo que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Que energia você está recusando?

Algumas pessoas se recusam a ser a energia da riqueza tentando controlar as coisas com seus julgamentos. Quando conheci Dain, ele trabalhava como quiroprata em um consultório minúsculo. Ele sempre diz: “Aquele pequeno consultório era o maior espaço que eu podia pagar e também era a maior coisa que eu podia controlar com facilidade”. Muitos de nós fazemos algo assim. Escolhemos ter a maior vida que sabemos que podemos controlar, o que significa que recusamos a energia selvagem, abundante e descontrolada do universo. Richard Branson tem cerca de 300 empresas, incluindo a Virgin Records, a Virgin Airlines, a Virgin Mobile e muitas outras empresas com a palavra Virgin no nome. Você acha que ele está no controle de tudo

isso? Não. Ele está disposto a se conectar com seus negócios e direcioná-los, mas não tenta controlá-los. Ele teria que tornar sua vida e seu negócio muito pequenos se quisesse controlar tudo.

Eu estava trabalhando com uma mulher que tinha muito dinheiro. Ela estava procurando uma nova casa. Um dia, enquanto estávamos dirigindo juntos, vi uma casa e perguntei: “E aquela casa?”

Ela disse: “Ah, não, é muito grande. Se você tem casa muito grande ou muito dinheiro, não pode controlá-los”.

Perguntei-lhe: “Você percebe a limitação deste ponto de vista? O seu dinheiro cresceu nos últimos 10 anos?”

“Não” - ela disse -, “ele diminuiu”.

Durante os melhores anos de nossa economia, a riqueza dela diminuiu. A quantidade de dinheiro que tinha não cresceu porque ela estava se recusando a ser a energia de uma casa grande ou de muito dinheiro. Ela pensou que ao se recusar a ter casa ou dinheiro demais, poderia estar no controle do que tinha. Em vez disso, ela estava limitando o que poderia receber. Quando se recusa a ter casa ou dinheiro demais, você tem alguma escolha? Não. A única escolha que você está fazendo é não deixar sua vida se expandir.

As pessoas frequentemente colocam bloqueios na energia do dinheiro que entra em suas vidas. Elas dizem: “Ok, estou confortável com a quantidade de dinheiro que estou ganhando”. O que isso faz? Isso impede que mais dinheiro chegue – e interrompe a energia de todas as coisas que queiram criar e gerar.

Se você está interessado em eliminar os bloqueios de energia do dinheiro que entra em sua vida, pergunte: “Que energia estou recusando que me impede de ter dinheiro?” A questão traz a energia que você está recusando, e o enunciado aclarador desfaz isso – o que permitirá que o dinheiro apareça. É um ponto de vista ligeiramente diferente do pensamento psicológico e metafísico, que é: “Se puder vê-lo, posso mudá-lo”. Não. Você já viu muitas coisas que nunca mudaram. Basta fazer a pergunta e usar o enunciado aclarador. Não se trata apenas de conscientização; também diz respeito a permitir que a energia se manifeste. Você faz a pergunta para realmente trazer a energia à tona e, então, usa o enunciado aclarador para se livrar dela.

Que energia você está recusando que o impede de receber dinheiro? Tudo que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Esteja disposto a perceber, saber, ser ou receber tudo

Como dissemos, se você deseja ser verdadeiramente abundante e ter tudo – incluindo quantias exorbitantes de dinheiro –, precisa estar disposto a receber tudo. Você também deve estar disposto a perceber, saber e ser tudo na vida. Qualquer outra coisa diferente disso é funcionar a partir do julgamento, o que corta sua capacidade de ser, fazer, ter e receber tudo.

Quando eu estava no ramo imobiliário, tinha clientes que diziam: “Quero casas para reforma que sejam uma oportunidade”. Eu saía com eles e lhes mostrava casas que eram oportunidades.

Eles odiavam aquelas casas. Depois eu os levava a casas que só precisavam de pintura e um carpete novo e eles se prendiam ao fato de o carpete ser velho e feio. Não conseguiam ver nada no imóvel além do carpete.

Eu dizia: “E quanto à estrutura? Veja que pé direito lindo, alto e quartos amplos. Veja que janelas incríveis”.

Eles diziam: “Que estrutura?” Eles não conseguiam enxergar.

Eu apontava que a casa era tudo o que haviam pedido. Eles não conseguiam ver isso. Tudo o que podiam enxergar era o carpete feio.

Isso é o que fazemos com nossas vidas. Por causa de nossos julgamentos, nós nos recusamos a perceber, saber, ser ou receber as infinitas possibilidades que estão disponíveis. Não vemos as grandes oportunidades em nossas vidas. Tudo o que conseguimos ver é o carpete laranja felpudo. Quando há algo que você está se recusando a perceber, saber, ser ou receber, quanto esforço você tem que usar para manter essa energia fora de sua vida? Megatons! Uma enorme quantidade de energia é requerida para manter a existência de todos os seus julgamentos. Mas quando deixa de lado esses julgamentos, então toda a energia do universo, incluindo a energia do dinheiro, fica acessível a você.

O que você está recusando perceber, saber, ser ou receber que o impede de ser, fazer ou ter tudo que você gostaria de ter em sua vida? Tudo que isso é, você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

CAPÍTULO 5

O segundo elemento de geração de riqueza

...

GERE DINHEIRO

Geração x criação

Somos ensinados que matéria, espaço, energia e tempo são os elementos de que precisamos para criar qualquer coisa nesta realidade. Quando funcionamos sob o ponto de vista desta realidade, usamos matéria, espaço, energia e tempo para criar. Se está construindo uma casa, você supõe que precisa de um espaço para criá-la, que é o terreno. Supõe que vai levar tempo. Supõe que precisa de matéria, os tais materiais de construção. E supõe que vai levar certo número de horas trabalhadas, chamadas de energia. Esses são os elementos do ciclo de criação.

O ciclo de criação requer um constante emprego de energia na criação. Caso contrário, isso ao final se desfaz. Termina em destruição. Então, assim que você tem uma casa, precisa mantê-la continuamente. Deve pintá-la regularmente, deve consertar o telhado e deve aparar a grama; se não fizer isso, tudo começa a se desintegrar. E quem é que tem que colocar energia nisso? Você.

Geração é diferente de criação. Geração é uma energia que continuamente traz as coisas à existência. Você já teve um desses momentos em que pensou em algo e isso passou a existir imediatamente? Ou estava procurando algo e aquilo apareceu imediatamente? Ou pensou em alguém e a pessoa ligou naquele momento? Essas experiências são diferentes da criação. Elas são geração.

Encorajamos você a observar como gerar mais dinheiro em sua vida, em vez de criar mais dinheiro ou fazer mais dinheiro. Para criar, você tem que trabalhar. Tem que usar matéria, energia, espaço e tempo. Entretanto, quando gera algo, você contribui para algo que já existe. Em vez de lutar contra o que já está aqui, use isso e siga com o que vai gerar mais. O mundo já foi criado do jeito que é. Por que você tentaria reinventá-lo? Gerar é tão mais fácil do que forçar a existência de algo. Toda vez que você funciona a partir da realidade contextual, você está criando, e não gerando.

Diferentemente do constructo científico em que se baseia esta realidade – a ideia de que tudo é criado a partir de matéria, energia, espaço e tempo –, os elementos da geração são energia, espaço, consciência e matéria-prima. A matéria-prima é a principal fonte de construção com que o universo foi criado. Não envolve uma molécula; é a consciência que somos. Se somos a consciência envolvida e usamos a energia, o espaço e a consciência para gerar nossas vidas, então elas se tornam expansivas e alegres. Não temos a ideia de que precisamos destruir o que temos para criar algo diferente.

Isso significa que essa energia, espaço e consciência são a fonte de geração de qualquer coisa que desejamos ter em nossa vida. Não temos que criar dinheiro a partir do esforço. Para gerar dinheiro, só precisamos fazer as coisas de uma maneira diferente. Você pensa que tem que trabalhar duro por seu dinheiro? Dinheiro é fácil, mas todos dizem que tem que ser difícil, e você concorda com eles e tenta tornar difícil ter dinheiro.

Dain e eu adorávamos ajudá-lo a aumentar sua habilidade de gerar – não sua habilidade de criar. Você já sabe como criar as coisas. Então, como chega à energia, espaço e consciência que geram sua vida? Nesta seção, vamos dar algumas ferramentas que você pode usar para gerar a vida que gostaria de ter.

Gerando sua vida

Houve um ponto da minha vida em que senti que já havia feito de tudo. Eu disse: “Tive a casa, o carro, tive tudo e perdi tudo. Preenchi todos os formulários de falência conhecidos pela humanidade. Passei por tudo isso”. Entendi o que era falência e entendi que foi uma escolha que fiz. Pensei: “Ok, então o que vou fazer agora?” Eu não tinha ideia do que queria. Eu sabia o que minha esposa queria, sabia o que meus filhos queriam e sabia o que meus amigos queriam. Coloquei tudo isso de lado e me perguntei: “O que eu quero?”

O problema para a maioria de nós é que somos psíquicos além dos nossos sonhos mais selvagens e sempre sabemos o que todos os demais requerem e desejam como suas vidas. A dificuldade vem quando identificamos ou aplicamos equivocadamente o que eles requerem e desejam – e acreditamos que isso deve ser o que requeremos e desejamos também. Fazer perguntas é a melhor maneira de contornar isso.

No meu caso, perguntei: “Como eu gostaria que fosse a minha vida?”

Respondi: “Bem, eu gostaria de viajar ao menos duas semanas por mês. Gostaria de fazer pelo menos 100.000 dólares por ano. Gostaria de trabalhar com pessoas interessantes. Gostaria de fazer algo que realmente mudasse o mundo. Gostaria de fazer algo que nunca me entediasse. Gostaria de expandir continuamente alguma parte da minha vida e da vida de outras pessoas”. Essa foi a soma total do que veio para mim como resposta ao que eu gostaria de criar como minha vida.

Obtive a energia ou o sentimento de como seria ter todas essas coisas como a minha vida. Coloquei aquela energia na minha frente e puxei energia para ela de todas as partes do universo. Então deixei que pequenas gotas daquela energia fossem para todas as pessoas que estavam procurando por mim e ainda não sabiam. Fiz isso a cada três dias, assim eu pude continuar consciente da sensação daquela energia.

Observei cada oportunidade que surgia em minha vida que se parecia com aquela energia e seguia aquela oportunidade, quer fizesse sentido ou não. Um dia, recebi uma ligação de um rapaz de Nova Iorque que queria que eu fizesse uma “massagem guiada”. Não tinha ideia do que era aquilo. Não era algo específico que eu quisesse fazer, mas a energia do pedido dele correspondia à energia das seis coisas que eu queria para minha vida. Então, sem entender mais nada sobre isso, segui a energia. Peguei um voo até Nova Iorque para trabalhar com o rapaz – e Access surgiu dessa experiência. Sua energia, seu espaço e sua consciência de saber o que você quer o guiarão para o que você está procurando. Vai além da sua mente, que só trabalha dentro do constructo limitado da matéria, energia, espaço e tempo.

Essa é a maneira de poder saber o que escolher em sua vida sem tentar entender o próximo passo. Você contorna as respostas limitadas que sua mente fornece e permite que o universo lhe informe qual será o próximo passo. É uma maneira totalmente diferente de gerar sua vida. Eu deixei que as seis coisas que surgiram quando me perguntei – “Como eu quero que seja

a minha vida?” – determinassem como minha vida deveria ser.

Você deve definir o que gostaria de ter como sua vida. Pergunte: “O que eu quero fazer com a minha vida? O que eu quero fazer na minha vida?” Se você não tem uma resposta para essas questões, termina em um lugar nebuloso onde o universo não pode contribuir com você. Você não sabe onde colocar a energia para gerar sua vida. Não sabe o que escolher. Tudo que você escolhe em sua vida deve estar baseado na energia de como você gostaria que fosse sua vida. Se não tem ideia de como gostaria que fosse sua vida, não tem ideia do que escolher ou aonde ir, que é uma das razões pela qual você escolhe o que todos os demais precisam, querem e desejam, em vez do que você deseja. Se algo se apresenta, você não sabe se coincide com a energia do que gostaria de ter em sua vida porque não tem ideia do que gostaria que fosse a energia de sua vida.

Não é: “Eu quero uma BMW vermelha conversível e uma propriedade na Riviera Francesa”. Não é o que você está buscando aqui. Você está buscando todos os elementos que você gostaria de ter em sua vida e a energia que eles seriam em sua vida. Não se trata de definir sua vida em termos do carro, da casa ou da família que você gostaria de ter. Essas coisas aparecem como parte da sua vida – elas não são a fonte de sua vida. Conhecemos tantas pessoas que tornam os filhos a fonte de suas vidas, mas depois os filhos saem de casa para criar suas próprias vidas e os pais acabam vendo-os duas vezes ao ano, ou os filhos acabam não gostando de seus pais e não têm nada a ver com eles. Essa é sua vida? Não. Não se trata do que você possui ou das coisas que tem. Não se trata de onde você mora. Não é o que você faz ou os filhos que tem. É a energia, o espaço e a consciência que você está disposto a ser.

Perceba que estamos falando sobre a energia do que você gostaria que sua vida fosse. Não mencionamos dinheiro. Por que isso? Se você está disposto a ter e ser a energia do que gostaria que fosse sua vida, você vai gerar o dinheiro para fazer isso aparecer.

O que se requer para que você esteja disposto a viver a energia do que gostaria que sua vida fosse, para que isso pudesse aparecer para você totalmente? Tudo que não permite isso e todos os pensamentos, sentimentos, emoções e não sexo que você está usando para recusar e rejeitar completamente sua vida e a energia que gostaria que fosse a sua vida, você vai destruir e descreir isso, por favor? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns. Faça isso 30 vezes

ao dia, por 30 dias – e veja o que acontece em sua vida.

Considere por um momento como seria se não existissem limitações. Pergunte: “Se não existissem limitações – se eu pudesse escolher qualquer coisa – o que eu escolheria como minha vida? Se matéria, energia, espaço e tempo não fossem os critérios para minha escolha, o que eu gostaria de fazer da minha vida?” Se não existissem limitações de tempo, dinheiro ou habilidade, o que você escolheria? Se pudesse fazer o que realmente ama fazer, o que você escolheria? Com que tipo de pessoa você gostaria de trabalhar? Que renda inicial você gostaria de ter? Que tipo de impacto você gostaria de ter no mundo? Como você gostaria que sua vida fosse emocional ou energeticamente? Não há certo ou errado aqui. Você não tem que escolher o que eu escolhi. O que você escolheria se isso se tratasse verdadeiramente da sua vida? (E é!) O que seria expansivo para você?

Se não existissem limitações de tempo, dinheiro ou habilidade – se você pudesse escolher qualquer coisa –, o que você escolheria como sua vida?

Se não existissem limitações e você pudesse fazer o que verdadeiramente ama fazer, o que escolheria?

Com que tipo de pessoa você gostaria de trabalhar?

Que renda inicial você gostaria de ter?

Que tipo de impacto você gostaria de ter no mundo?

Que emoção ou sensação energética você gostaria que sua vida tivesse?

Agora que definiu a energia que deseja ter como a sua vida, faça os quatro passos seguintes:

Obtenha a energia ou sentimento do que seria ter todas as coisas que você quer como a sua vida. Nesse ponto, você provavelmente não tem ideia de como isso vai acontecer. Sempre será diferente do que você pensa que será. Por isso, é importante que tente não elaborar mentalmente tudo isso. Só obtenha a energia de como seria ter todos os elementos que você gostaria de ter em sua vida.

Agora que você já tem a energia de como seria ter todos esses elementos em sua vida, coloque essa energia na sua frente. Pode ser útil vê-la como uma grande bola de energia. Agora puxe energia para dentro dela de todos os lugares do universo. Observe como seu coração se abre quando você faz isso. Continue puxando energia para dentro da bola. Você está puxando energia de todo o universo; você está conectando-a com o universo inteiro. Continue fazendo isso a cada três dias para permanecer consciente da sensação da energia do que deseja.

Agora deixe que pequenas gotas dessa energia sigam para todas as pessoas que estão procurando por você e para tudo e todos que ajudarão a tornar isso uma realidade para você. Você não tem que saber quem elas são ou onde estão. Apenas deixe que a energia se mova para o universo e alcance essas pessoas.

Observe qualquer oportunidade que surja em sua vida e que coincida com a sensação daquela energia, e siga essa energia, quer faça sentido para você ou não. A energia, seu espaço e sua consciência de saber o que você quer vão guiá-lo ao que você está procurando.

Siga a energia. Seguir a energia é totalmente diferente de usar sua mente para entender as coisas de uma maneira linear. Quando está usando sua mente para entender as coisas, você está fazendo listas de vantagens e desvantagens e se perguntando: “Onde está o maior benefício? Onde vou ganhar? Onde vou perder?”, e está escolhendo aquilo que parece lhe oferecer o maior ganho. Essa maneira de fazer escolhas não tem nada a ver com perceber a energia em termos do que ela vai gerar em sua vida.

Quando usa o método linear de elaborar as vantagens e desvantagens, qual é a sensação que você tem? Achamos que provavelmente parece pesado

para você. Isso se dá porque, para usar o método linear, você deve entrar no espaço do julgamento e do “isso ou aquilo”. Você pode fazer isso – ou pode fazer aquilo. Não há outra escolha. Não há outras possibilidades. Ninguém nunca lhe disse que há uma maneira de fazer escolhas que lhe permitam dar passos largos na vida com botas de sete léguas e, assim, avançar cinco, dez ou cinquenta quilômetros a cada passo que você dá.

Como seguir a energia? Digamos que você tenha várias oportunidades para escolher – A, B e C. Obtenha o resultado energético ou a sensação que cada alternativa vai criar em sua vida – e, então, escolha o que se parece mais com a energia do exercício da bola de energia. Que resultado energético ocorrerá para cada alternativa nos próximos seis meses, no próximo ano e nos próximos dois anos? Que alternativa produz a energia mais expansiva e uma maior sensação de possibilidade? Qual tem a energia mais leve e alegre? Qual corresponde à energia da vida que você deseja ter? Escolha essa.

Isso é viver sua vida a partir da energia. Essa energia é algo de que você pode estar consciente; é algo com o qual você pode falar, algo que pode manipular e mudar. A maioria das pessoas não tem ideia alguma do que é a vida delas – ou do que querem que ela seja. Mas, quando começa a olhar para sua vida como uma energia, você começa a ter uma maior conscientização de possibilidades, maneiras de ser, direções que pode tomar e coisas que pode gerar.

Fazer algo em que não acredita. Quando faz algo em que não acredita, você se prejudica com isso. Se não acredita que o que faz é valioso, bom ou certo para você, sempre perderá dinheiro ou, de alguma forma, como resultado, você se tornará menos. Anos atrás, eu vendia maconha. Achava aquilo legal. Um dia, após algum tempo, vi que estava devendo a mesma quantidade de dinheiro que eu fazia vendendo maconha. Percebi que vender maconha era uma maneira que eu via de fazer dinheiro sem ter que trabalhar, mas não acreditava de verdade que aquilo era uma boa ideia. Decidi que precisava mudar minha vida, porque estava tendo muitas drogas, sexo e *rock n’ roll*, mas aquilo não tinha criado uma vida de felicidade. Como eu, muitas pessoas decidem fazer coisas que não consideram valiosas ou corretas para si porque acham que farão dinheiro sem trabalhar. Não se trata de ser ético. E não se trata de julgar o que é certo ou errado. Trata-se de estar consciente do que funciona para você.

Tenha orgulho. As pessoas geralmente acreditam que nada do que fazem

causa um efeito no mundo. Se você tem esse ponto de vista, não será capaz de mudar sua situação financeira ou sua vida. Você está recusando ter orgulho de tudo que é, tudo que faz e tudo que tem. E se não tem orgulho do que você é, então nada do que você tem ou faz tem valor.

Se faz trabalhos artísticos e não tem orgulho do seu trabalho, você os depreciará e os guardará no armário. Não mostrará para as outras pessoas o que você fez. Mas você não pode ser um provável sucesso se nunca permite que alguém veja sua arte! Você deve estar disposto a deixar as pessoas verem o que faz e deixá-las ter o próprio ponto de vista sobre isso. Você deve ter orgulho do que faz. Se não tem, nunca terá sucesso nisso. Você encolherá o que está fazendo e vai torná-lo sem valor. Não se trata do orgulho que antecede a ruína, pois sem orgulho você não pode cair – mas também não pode chegar a lugar algum.

O que você ama fazer? O que você ama fazer que acha que não pode ser pago por isso? Há algum talento e habilidade que tem, que para você é tão fácil, a ponto de assumir que não poderia ser pago para fazer isso? Você pensa: “Ninguém me pagaria para fazer isso! É tão fácil para mim, que todo mundo deve ser capaz de fazer”. Você ignora e recusa a habilidade que lhe fará ganhar muito dinheiro. Você aprendeu que o difícil de obter é o que tem mais valor, então desconsidera qualquer coisa que venha de maneira fácil e naturalmente para você.

Anos atrás, quando eu estava no negócio de tapeçaria, percebi que tinha um talento para enxergar cores com clareza e lembrar-me delas com exatidão. Estava trabalhando com uma pessoa que tinha um tapete oriental e ela apontou para uma cor do tapete, dizendo: “Quero uma cadeira desta cor”. Semanas ou meses mais tarde, eu estava em uma fábrica de tecidos e vi um pano da cor exata que aquela pessoa queria. Liguei e perguntei se ela já havia encontrado a cadeira, ou se gostaria que eu comprasse aquele tecido para estofar a cadeira. A pessoa disse: “Ah, sim, por favor, compre o tecido!” Peguei o tecido e o vendi pelo mesmo valor que paguei. Que habilidade eu tinha que não estava valorizando? Minha habilidade de ver o que os demais não conseguiam ver. Veio para mim com tanta facilidade que nunca considerei que poderia ser algo que as pessoas me pagariam para fazer.

Você deve se perguntar: “O que eu amo fazer, que suponho que ninguém me pagaria por isso?” Você tem que fazer o que ama. O que você mais ama? Você pode não ter ideia do que seja porque tem desconsiderado isso há anos.

O que você ama fazer?

O que é realmente fácil para você fazer?

O que para você é tão fácil fazer que acha que não deve ter valor?

Que talento ou habilidade você tem e que não valoriza porque “qualquer pessoa pode fazer isso”? (Isso pode ser a coisa com que você fará a maior quantidade de dinheiro!)

Aqui está um processo que você pode querer repetir trinta vezes ao dia, por trinta dias, ou 100.000 dias:

Que energia, espaço e consciência generativa eu posso ser que me permitiria perceber, saber, ser e receber a contribuição infinita que sou de verdade? Quando começar a fazer essa pergunta, começará a ver que você tem uma energia que pode contribuir para as coisas de uma maneira diferente da que pensou.

Celebre sua vida. O hedonismo é a disposição de buscar a alegria e o prazer em cada momento da vida. Quando você sai ao ar livre e está chovendo, você diz: “Droga, está chovendo”. Ou diz: “Uau! Olha a chuva!”

Quando está um dia muito quente mesmo, você diz: “Está um calor insuportável!” Ou diz: “Uau, está um dia incrivelmente quente!” Hedonismo é ter prazer em tudo. É a alegria de estar vivo. Os pássaros param de cantar quando o dia está nublado? Não. Eles cantam independentemente de qualquer coisa. E a árvore frutífera diz: “Não darei frutos este ano porque estou tendo um dia ruim?” Não, elas dão frutos alegremente o tempo todo.

Você tem que estar disposto a ver que tipo de diversão pode ter em sua vida. Pergunte: “O que eu poderia acrescentar à minha vida que a tornaria totalmente divertida para mim?” Não se trata de mais tempo livre. Não se trata do que você precisa. É algo que torna sua vida divertida. Não são esportes radicais. Trata-se de celebrar sua vida.

Birgitta, uma amiga nossa que ama cercar-se de flores recém-colhidas, uma vez nos contou que alguém lhe disse: “Uau, você gasta muito dinheiro em flores, não é?”

Birgitta nunca havia pensado nisso antes e, então, respondeu: “Sim, realmente gosto muito delas”.

A pessoa então perguntou: “Por que você não compra flores de plástico? Elas têm sempre a mesma aparência e dão menos trabalho. Você economizaria bastante”.

Birgitta não via as coisas desse jeito. Ela disse: “Adoro estar cercada de flores lindas e frescas. Adoro a aparência e o aroma delas”. A vida de Birgitta é fazer o que ela sente que é certo para ela. Ela está comemorando a vida. Isso é algo que você também pode fazer. Você pode fazer de sua vida uma comemoração.

Quando me divorciei, fiquei com um dos quatro aparelhos de porcelana chinesa e um dos quatro faqueiros de prata de lei. Peguei dois copos, alguns objetos que eram herança de família e toda a mobília extra que estava no porão. Tudo isso, mais \$100.000 em dívidas. Isso foi o que levei do casamento. Minha ex-mulher ficou com antiguidades avaliadas em meio milhão de dólares, meio milhão de dólares em joias, nenhuma dívida e um montão de dinheiro vindo de mim.

Mudei-me de nossa casa para um apartamento. Coloquei a porcelana em um armário alto, pensando: “Vou guardá-la para uma ocasião especial”. Já que eu não tinha nenhum talher porcaria, coloquei a prata de lei na gaveta e comecei a usá-la. E, então, olhando para a porcelana chinesa no armário, pensei: “Espera aí. Já tenho certa idade, então quando me levanto pela

manhã, essa é uma ocasião especial”. E decidi usar a porcelana chinesa todos os dias.

Comemorar não significa que está gastando dinheiro desnecessariamente. Comemorar é como você encara sua vida. A vida deveria ser uma comemoração. Deveria ser uma experiência prazerosa todos os dias. Hoje uso uma boa prataria, uma boa porcelana, copos de cristal e tudo do melhor. Acho que, se estou vivo hoje, isso é motivo para comemorar.

Muitos de nós adiamos a comemoração de nossas vidas de todas as maneiras possíveis. Pensamos que deve haver uma ocasião especial para comprar flores, beber champanhe ou usar a porcelana boa. Vários anos atrás, minha amiga Mary, que tinha 95 anos àquela época, estava vivendo conosco. O Natal estava se aproximando e perguntei: “Mary, o que você quer ganhar de Natal?”

Ela disse: “Eu gostaria de lençóis de cetim de 600 fios. Isso é o que eu gostaria!”

O Natal chegou e ela abriu seu presente. Ela estava encantada: “Lençóis novos, adoráveis! Que maravilhosos! Vou guardar para uma ocasião especial”.

Eu disse: “Mary, se você acordou pela manhã, é uma ocasião especial. E não vejo nenhum homem aqui entrando no seu quarto às escondidas para visitar sua cama. Então, não guarde os lençóis. Você deve usá-los e aproveitá-los!”

Quanto da sua vida, quantas evidências comprobatórias e DJCCs você tem para evitar que sua vida seja uma comemoração? Tudo que isso é, você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Conseguindo o que você deseja. Uma senhora nos disse que queria se mudar para Paris, local onde a empresa em que ela trabalhava possuía uma filial. Ela perguntou: “Como posso fazer isso acontecer?”

Eu disse: “Puxe energia para isso”.

Ela perguntou: “Como faço isso?”

Respondi: “Da mesma maneira que faz quando está paquerando. Você simplesmente puxa energia”. As pessoas geralmente têm problemas com essa ideia. Por que achamos que não sabemos o que significa puxar energia? Você tem um cachorro? Ele sempre o faz ir à porta para deixá-lo sair? Isso é puxar energia. Você sempre sabe quando o seu gato está do lado de fora, esperando que o deixe entrar? Isso é puxar energia. Você consegue fazer

com que alguém que esteja fazendo uma apresentação o chame, sem que você levante sua mão, para que faça sua pergunta? Você está puxando energia.

Ela disse: “Ok! Posso começar agora, ou preciso ir a Paris?”

Eu disse: “Comece agora mesmo. Continue puxando energia de todos em sua empresa que poderiam fazer isso acontecer, até que seja impossível não repararem em você”.

Puxar energia é totalmente natural, especialmente se você quer algo. Você já decidiu que queria alguém, sentou-se e disse: “Ai, amor, você é meu?” As crianças fazem isso muito bem. Se você se esqueceu disso e quer reaprender a fazer, vá a um parquinho e observe as crianças. Veja as que o fazem se lembrar de si mesmo. Observe aquela criança puxando energia. Quando você puxa energia, consegue criar bolhas de champanhe no universo das pessoas. Peça ao seu corpo para continuar puxando energia, mesmo quando estiver fazendo alguma outra coisa. É assim que consegue o que deseja.

Gerando dinheiro em sua vida

Para gerar o tipo de dinheiro que você gostaria de ter em sua vida, você deve curtir o que faz. Vemos pessoas se envolvendo em algo porque decidiram que aquilo pode lhes trazer algum dinheiro, ou porque decidiram: “Isso vai funcionar”. Onde está a pergunta nisso? Não há.

A abordagem deveria ser: “Ok, gosto de fazer isso. Posso fazer dinheiro com isso? Bom. Quanto dinheiro posso fazer? Há um limite para o que posso fazer com este trabalho, esta técnica ou este sistema que tenho?” Se há um limite, e não há problema nenhum em haver um limite, então você deve perguntar: “Qual é o máximo que consigo obter com isso que estou fazendo?” Se isso é dinheiro suficiente para você, sem problemas. Se não é suficiente, você deve perguntar: “O que mais eu poderia ser, fazer, ter, criar ou gerar que seria divertido para mim e me traria mais dinheiro?” Divertido para mim e que me traria mais dinheiro. Essa é a chave.

Às vezes, vemos pessoas entrando em algo e começando a fazer dinheiro e, então, dizem: “Ok! Estou fazendo dinheiro agora”. Onde está a pergunta nisso? Não é uma pergunta. É uma resposta: estou fazendo dinheiro. Não vemos com frequência as pessoas fazendo as perguntas que deveriam: “Isso me trará todo o dinheiro que eu gostaria de fazer?” Se não trará todo o dinheiro que gostaria de fazer, então você precisa descobrir o que pode acrescentar à sua vida que trará essa soma que você gostaria de ter. Você

deve perguntar: “O que mais posso acrescentar à minha vida?”

Nesses tempos econômicos, muitas pessoas estão se perguntando: “O que posso cortar em minha vida para ter menos contas?” É uma abordagem bem popular quando a economia está em dificuldades, mas isso se move em uma direção destrutiva. Trata-se de encolher a sua vida. O ponto de vista mais positivo é: “O que posso acrescentar à minha vida?” Essa pergunta moverá as coisas em uma direção generativa. Não se trata de cortar as coisas de que gosta; trata-se de acrescentar coisas de que gosta e que lhe trarão mais dinheiro. Há muitas maneiras para gerar dinheiro que são divertidas. Você deve estar disposto a saber que isso é possível, e então encontrá-las. A maioria das pessoas tem o ponto de vista de que fazer dinheiro significa labuta, ou que é penoso, ou que não sabe como fazer isso. Use algumas das ideias, perguntas e ferramentas a seguir para ajudá-lo a gerar mais dinheiro.

Você está cobrando o suficiente? Uma senhora disse em um de nossos cursos: “Quando era jovem, costumava ser babá. Cobrava 50 centavos por hora. Um dia, disse para minha mãe: ‘Acho que valho 75 centavos a hora’. Minha mãe disse: ‘Ah, não, não aumente seus preços! Se aumentar seus preços, ninguém mais vai contratá-la’”.

Que tal um péssimo conselho parental sobre dinheiro? Muitas pessoas compram essa ideia. Elas cobram menos pelo serviço ou produto que oferecem porque acham que ninguém as contratará se aumentarem os preços. Elas não valorizam o trabalho que realizam, o produto que criam ou o serviço que desempenham. O que você obtém quando faz isso? Obtém clientes de baixa qualidade. E o que acontece quando você sobe os seus preços? O pior dos cenários é que você terá mais tempo livre. O melhor dos cenários é que você terá mais tempo livre e clientes melhores!

Muitas e muitas vezes, as pessoas nos contam que aumentaram seus valores e, na verdade, passaram a realizar mais negócios depois de cobrarem mais. Uma mulher nos contou que, ao subir seus preços, uma de suas clientes disse: “Não posso pagar”. Ela disse: “Ok, posso indicar outra pessoa”. De repente, a pessoa decidiu que poderia pagar os preços dela no fim das contas.

Às vezes, as pessoas usam uma escala móvel com seus clientes. Elas cobram com base no que acham que o cliente pode pagar. Fiz isso uma vez. Uma senhora que eu estava atendendo disse: “Eu me aposentei e não tenho muito dinheiro. Você poderia me dar um desconto porque sou aposentada?” Dei-lhe um desconto. Quando ela estava saindo, eu disse: “Permita-me

acompanhá-la até seu carro”. E ela disse: “Não, não, não, está tudo bem”. A energia era estranha, então saí pela porta dos fundos e dei a volta até a frente da casa a tempo de vê-la entrando em seu Rolls Royce e indo embora. Então, se as pessoas não querem pagar o que cobro, ofereço a elas uma indicação de alguém que está disposto a receber o que a pessoa está disposta a pagar. Sou valioso para mim, e meu tempo vale o preço que cobro.

Dain diz que aprendeu que se as pessoas não estão dispostas a pagar o que é cobrado, não estarão dispostas a receber o presente que você compartilha com elas, que é a razão principal pela qual você faz o seu trabalho. Você quer dar um presente que elas vão receber. Não se trata de dinheiro. Ele diz: “Quando comecei, cobrava ‘x’ pela sessão. Com o tempo, passei a subir meus preços e descobri que, quanto mais eu cobrava, mais as pessoas recebiam das sessões que eu dava. Se cobrasse dez vezes mais do que quando comecei, as pessoas receberiam dez vezes mais”.

O presente que oferece às pessoas, que é o presente que você é, torna-se mais dinâmico quanto mais você cobra. Não há ninguém no mundo que faz o que você faz. Não há concorrência para você. Não há ninguém como você no mundo todo. Alguém pode fazer algo similar ao que você faz, mas não há ninguém como você. Se alguém quer você, ele quer você, e o que você cobra só o torna mais valioso para essa pessoa. Se você cobra bastante, as pessoas sabem que você deve ser bom no que faz.

Tudo o que você tem que fazer é entregar um bom produto.

Se subir seus valores, pode perder uma ou duas pessoas, mas ganhará dez. Se tem seu próprio negócio ou se trabalha com uma especialidade que só você está realizando, você deve cobrar um valor que lhe deixe feliz em fazer isso. Não trabalhe por um preço menor. Não importa o que você faça. Nunca cobre o valor vigente. Não se trata do que o mercado irá aceitar; trata-se do produto que você cria para as pessoas e do quanto você vai curtir o dinheiro que elas lhe darão. Você deve saber que é bom no que faz. E a única maneira de as pessoas saberem como você é bom é se você cobrar muito dinheiro.

Quantas evidências comprobatórias e DJCCs você tem para nunca cobrar o quanto você vale e nunca cobrar o suficiente das pessoas que realmente desejam atirar dinheiro em você e pagá-lo? Tudo que isso é, você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Procure as oportunidades. Grandes quantias de dinheiro não são criadas

pela transpiração; são geradas pela inspiração. Estamos vendo uma desaceleração econômica nesse momento, e isso significa que agora é a hora de procurar oportunidades, não desastres. Você deve estar disposto a tirar vantagem de pessoas que sejam estúpidas o suficiente para destruir as próprias finanças e lhes dar uma oportunidade, e sempre existe alguém que está disposto a fazer isso.

Às vezes, as pessoas precisam se livrar de coisas que não conseguem manter, e isso é uma oportunidade para você aproveitar. Elas podem precisar se livrar de um carro porque custa muito para elas, ou porque querem comprar outra coisa. Conhecemos pessoas que repentinamente se tornaram capazes de comprar ótimos carros por pouquíssimo dinheiro. Por quê? Porque seus antigos donos precisavam se livrar deles. Precisavam tirar esses carros da lista de seus passivos para poderem comprar algo que fosse um bem para eles.

Você supõe que tem que ser bom, certo e gentil, além de cuidar de todo mundo. Está disposto a abandonar o papel de mocinho? Desista da necessidade de ter certeza de que trata a todos igualmente, justa e corretamente. Reconheça que a oportunidade vem de pessoas que estão dispostas a cortar o próprio pescoço. Talvez elas estejam vendendo algo por menos do que vale. Alguém pode dizer que você está tirando vantagem delas, mas dar-lhes o dinheiro de que precisam pode ser, na verdade, um benefício para elas. Se elas precisam de 100 mil dólares por algo que normalmente venderiam por 500 mil dólares, e você está lá para dar os 100 mil, isso é um presente para elas. O item que está comprando pode valer 500 mil, mas não há como vendê-lo por este valor no clima atual. Ao pagar 100 mil, você pode estar obtendo 400 mil de desconto pelo item, mas também pode estar ajudando a pessoa dinamicamente. Se tudo que está disposto a ver é: “Estou tirando vantagem delas”, você perderá uma grande oportunidade. E elas perderão a oportunidade de fazer os 100 mil de que precisam.

Você deve dar escolha à pessoa do outro lado do negócio. Não pode escolher por ela. Uma vez, fui a uma venda de garagem e vi uma pulseira com o preço de 15 dólares. Peguei e vi que havia uma marca de “ouro 14 quilates” estampada nela. Pensei: “Não pode estar certo. Deve ser ao menos 115 dólares”. Perguntei à mulher: “Quanto é esta?”

Ela respondeu: “São 15 dólares. E é ouro 14 quilates também!”

Eu disse: “Ok, você quer 15 dólares, aqui estão os 15 dólares”.

Ela respondeu: “Ah, estou tão feliz por alguém que pode apreciá-la ficar com ela”.

Mandei avaliá-la; valia 900 dólares. O estranho é que havia cinco negociantes de antiquário à minha frente nesse evento e eles não a compraram. Pensaram que, por aquele dinheiro, a pulseira deveria ser falsa.

A senhora apreciou o fato de que havia me dado um presente. Ela não estava buscando o dinheiro; se estivesse buscando dinheiro, ela teria levado a pulseira a uma casa de penhor ou a um lugar que pagasse o valor do ouro. Ela não estava interessada nisso; só queria alguém que amasse o item de que ela estava se desfazendo. Agora, você poderia achar que é errado tirar vantagem de uma oportunidade como essa. Mas será?

Um amigo contou uma história na mesma linha. Há alguns anos, ele estava em um supermercado no Japão e havia uma linda garrafa de vinho Margaux, um vinho francês vendido a centenas de dólares a garrafa. Estava marcado por \$8. Ele foi ao caixa e perguntou: “Tem certeza de que isto está certo? Aqui diz \$8”.

O gerente respondeu: “Ah, é de 1996. Está velho. Você deveria levá-lo por \$4”.

De repente, ele teve uma oportunidade que veio de sua conscientização. Ele estava consciente do que era um vinho Margaux e sabia quanto valia. O ponto de vista do gerente era: “É uma garrafa velha de vinho. Por que eu iria querer isso? Nem é feito de arroz. Só pessoas estúpidas bebem vinho feito de uvas. Elas não conhecem as coisas boas”.

Supomos que devemos ensinar às pessoas o que sabemos. Desista da ideia de que tem que ensinar as pessoas! Esse é o maior erro que a maioria de nós comete. Se as pessoas não lhe fizeram uma pergunta, elas não querem saber. Você realmente quer ofender alguém? Tente instruí-lo sobre algo de que ele já decidiu que está certo.

É diferente quando você está lidando com uma pessoa que cometeu um erro ao lhe dar o troco. Uma coisa é quando alguém lhe oferece algo e elas estão felizes com o que estão ganhando. Entretanto, quando você sabe que a pessoa está cometendo um erro e ela vai ter que pagar do próprio bolso, aí a história muda de figura.

Eu vi isso acontecer quando dei a um caixa uma nota de 20 dólares e ele me deu troco para 50 dólares. Eu disse: “Perdão, acho que você se equivocou”.

E ele disse: “Não, você me deu uma nota de \$50”.

Respondi: "Não, eu lhe dei uma nota de \$20".

E ele disse: "Não, você me deu uma nota de \$50" e, então, ele olhou para a gaveta e viu que colocou uma nota de \$20 no compartimento de notas de \$50. E disse: "Ah, obrigado, obrigado, obrigado".

Eu não estava tentando ser o protetor dele; só estava sendo honesto no acontecimento. Há uma diferença entre sacanear as pessoas com dinheiro e reconhecer uma oportunidade ou bom negócio quando está à sua frente.

As pessoas parecem querer normas rigorosas sobre como e quando proceder, em vez de seguirem a energia e estarem conscientes. Elas perguntam: "Qual regra devo seguir para ter mais dinheiro?" Nossa resposta é conscientização. Será que fará você se sentir mais leve se pegar 100 dólares de um caixa que ganha oito dólares por hora e é quem vai ter que pagar por isso? Se seguir sua conscientização, saberá o que fazer. Pergunte o que vai ser generativo para você na sua vida. Conscientização é a coisa importante. Em tempos como este na economia, a conscientização abre portas para as oportunidades. Quando está consciente, você saberá que ação tomar; verá o que pode ser feito; você verá que oportunidades estão disponíveis.

Agora é a hora? Antes de começar a perseguir as oportunidades de que ficou consciente, pergunte: "Agora é a hora de começar?" Ou: "Agora é a hora de instaurar?" Ou: "Agora é a hora de colocar isso em movimento?" Decidir que "agora é a hora" não significa necessariamente que agora é a hora certa, mas, se fizer uma pergunta, pode determinar se é a hora certa. Você terá inúmeras ideias antes que seja a hora de começar. Se perguntar: "Oi, universo; oi, projeto; oi para mim e minha conscientização infinita, agora é a hora de começar este projeto?", você não começará um projeto sem que a base esteja ali. Às vezes, as coisas no universo devem ser reorganizadas antes que um projeto, ideia ou invenção estejam prontos para decolar. Você precisa descobrir se é a hora apropriada para iniciar. Frequentemente ouvimos histórias de pessoas que estavam à frente de seu tempo. Tinham ideias maravilhosas, mas o mundo não estava pronto para elas. As pessoas dizem coisas como: "Ele estava à frente de seu tempo", ou "esta ideia estava à frente de seu tempo". Há muitas coisas assim que as pessoas tentaram implementar antes do tempo, e esses projetos tiveram que esperar alguns séculos antes que fosse o tempo certo de serem instituídos e bem sucedidos. Isso não é o que você quer que lhe aconteça. Você não quer colocar seus esforços em algo que só estará pronto para acontecer dentro de

20 anos. Então pergunte: “Esta é a hora de começar?” Se você receber um não, diga: “Ok, então me avise quando for a hora”. Anote sua ideia em um papel, guarde-o em uma gaveta ou arquivo com a etiqueta: “Veja-me novamente em um mês ou dois”. Pergunte ao projeto, porque tudo tem consciência: “Quando preciso ser lembrado sobre você novamente?” Permita que as coisas em sua vida o ajudem a gerar dinheiro.

Vinte anos atrás, havia certas regras financeiras vigentes. Você sabia que, se investisse em “x”, provavelmente ganharia uma quantia; se investisse em “y”, provavelmente ganharia outra quantia. Neste exato momento, tudo está em fluxo. Há uma mudança massiva ocorrendo e, com a mudança, vem a oportunidade. Com a mudança também vem a depressão. Neste momento, em nossa perspectiva, estamos nos encaminhando para uma depressão, o que significa que, nos próximos 15 anos, nada vai crescer muito, mas existirão muitas oportunidades.

Seu ponto de vista pode criar uma possibilidade totalmente diferente; as escolhas que você faz podem criar uma diferença enorme no que aparece para você. Em 1990, antes de o Iraque invadir o Kuwait, Dain estava na faculdade e trabalhava em uma concessionária vendendo Chevrolets usados. Então, a primeira Guerra do Golfo começou e o mercado de carros desabou. A venda de todos na concessionária caiu dinamicamente – exceto as de um rapaz. As vendas dele dobraram, enquanto as dos demais tiveram quedas de 50%. O interessante é que ele não era um vendedor de ponta. Era um homem que se vestia como vendedor de carro usado. Tinha mau hálito e um bigode que estava sempre sujo de comida.

Depois de um mês observando as vendas desse cara subindo, Dain foi até ele e perguntou: “O que está acontecendo? Como suas vendas estão altíssimas e a dos outros caíram pela metade?”

O rapaz disse: “Bem, as pessoas ainda precisam comprar carros”.

Dain percebeu que todos adotaram o ponto de vista: “É uma recessão. É uma depressão. O mercado de carros despencou”. Mas esse vendedor estava disposto a ter um ponto de vista diferente e aquilo fez toda a diferença. O ponto de vista criou a realidade dele.

A questão é: Que ponto de vista você gostaria de escolher sobre o que está surgindo? Você gostaria de se apegar ao seguinte ponto de vista: “Tudo está desmoronando. Vou ficar deprimido como todo mundo. Não vou ter dinheiro algum”. Ou você gostaria de escolher o ponto de vista de que encontrará oportunidades para gerar dinheiro? Você pode se perguntar:

“Como posso me virar e sobreviver até que as coisas melhorem?” Ou pode perguntar: “Como posso prosperar, apesar do que está acontecendo?” É sua escolha. Você pode escolher enxergar as coisas a partir de um lugar diferente para descobrir como gerar a vida que gostaria de ter.

Durante a Grande Depressão, algumas pessoas fizeram muito dinheiro. Por exemplo, muito dinheiro foi feito com a indústria do entretenimento. Por que isso? Porque as pessoas ainda queriam se distrair. Elas estavam dispostas a gastar seu suado dinheiro em entretenimento. Muitos negócios foram criados durante a Grande Depressão e muitos deles prosperaram e expandiram. Foi quando as lojas de cinco e dez centavos aqueceram o mercado. As pessoas as amavam porque podiam comprar algo por cinco ou dez centavos, que era o que possuíam para gastar.

Não estamos falando de sobrevivência vergonhosa em tempos difíceis; estamos falando de prosperidade em tempos difíceis. Isso significa que agora é a hora de procurar as oportunidades em vez dos desastres.

Você é uma daquelas pessoas que estavam vivas durante a Grande Depressão e, nesse intervalo, pegou um novo corpo – mas ainda está focado em sobreviver à Depressão? Você ainda está no modo sobrevivência e sendo tão financeiramente deprimido quanto pode ser? Você vai destruir e descriar tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Fazendo perguntas

Como dissemos, tudo no universo é consciente e tudo lhe dá apoio. Ao escolher consciência, você começará a perceber que tudo no universo é consciente, e cada molécula vai lhe apoiar de maneiras que você jamais imaginou. Você acessa esse apoio fazendo perguntas. Porque Dain e eu vivemos na pergunta, nós consistentemente recebemos de modos que nunca imaginamos como possíveis. Pessoas, dinheiro e coisas aparecem para nós de maneiras que nunca esperamos. Eles vêm de algum lugar do universo para estar em nossas vidas. Assim: “Como você chegou lá?” Aqui vão algumas perguntas que usamos.

Se eu lhe comprar, você vai me fazer dinheiro? Você alguma vez decidiu que investir em uma casa ou uma ação lhe faria muito dinheiro? E fez? Se você fizer essa pergunta ao investimento, ou à casa, ou a qualquer outra coisa e ouvir a resposta, sempre saberá se isso fará dinheiro para você. Pergunte: “Se eu lhe comprar, você me fará dinheiro?” Se você obtiver um

sim, isso lhe fará dinheiro.

Faça essa pergunta para qualquer coisa que esteja pensando em comprar. Ao fazer isso, você deve colocar suas crenças e desejos de lado, assim pode receber a resposta que está vindo a você a partir da coisa que está pensando em comprar. Se você tem uma grande convicção de que um objeto, digamos, um terno, vai lhe fazer dinheiro, não importa como, não ouvirá a resposta do terno. Você não estará perguntando de verdade: “Se eu lhe comprar, você me fará dinheiro?” Mas, se perguntar ao terno e realmente ouvir a resposta, ele lhe dirá um sim ou um não. Nada mente – exceto você. Coisas não mentem. Isso significa que você pode lhes fazer perguntas e elas lhe darão a informação que está pedindo.

Se estou pensando em comprar um carro, posso perguntar a ele: “Você me fará dinheiro?” Eu espero que ele me faça dinheiro diretamente? Não necessariamente. Nem sempre a ligação é direta. A energia de cada coisa que você compra contribui para a energia do todo. A energia do todo, então, gera o dinheiro que você gostaria de ter. O carro pode ser a maneira que eu tenho de chegar a algum lugar em que farei dinheiro.

Fazer a pergunta não é tentar chegar a uma conclusão sobre como a coisa lhe fará dinheiro. É a disposição de ter a conscientização de se algo vai lhe fazer dinheiro. Uso essa pergunta com tudo que penso em comprar, incluindo meus cavalos, minhas antiguidades, minhas roupas e até minha cueca. Não compro cueca a menos que ela diga que vai me fazer dinheiro. Não sou um *stripper*, então tirar minha cueca não vai me fazer dinheiro – mas estou disposto a olhar para tudo como uma contribuição para minha vida. E quanto mais você está disposto a deixar que as coisas contribuam para sua vida e o presenteiem com qualquer que seja a energia que elas tenham disponível, mais você pode receber – mais dinheiro você pode ter.

Se gostaria de ter mais dinheiro, sugerimos que questione tudo em sua vida. Pergunte: “Essa coisa na minha vida vai me fazer mais dinheiro?” Considere toda sua vida. “Essa coisa – qualquer que seja ela – me trará mais dinheiro?” Pode ser um relacionamento, uma cômoda no seu quarto, seu carro ou todas essas coisas. “Isso vai me fazer mais dinheiro?”

Você também tem que saber o que pode bancar. Se quer comprar uma casa que requer um empréstimo de \$800 mil, deve saber se pode fazer dinheiro suficiente para pagar pela hipoteca, os impostos e o seguro. Você tem que saber quanto é o seu custo de vida por mês, para então determinar se pode pagar por isso ou não. Se vai pegar um empréstimo para algo, precisa

certificar-se de que pode pagar por isso e que será fácil fazer os pagamentos. Se pagar por uma boa casa vai lhe estressar pra caramba, vale mesmo a pena? Você deve perguntar à casa: “Você vai me fazer dinheiro?” Mesmo para a casa em que vai viver, pergunte: “Se eu lhe comprar, você vai me fazer dinheiro?” Se vai alugar a casa, pergunte: “Você vai me fazer dinheiro?” Para qualquer coisa em que vá gastar dinheiro, pergunte: “Você vai me fazer dinheiro?”

Isso será gratificante? Uma alternativa para a pergunta “Isso me fará dinheiro?” é: “Isso será gratificante?” Outro dia, fui resolver uns assuntos com uma mulher que trabalha conosco. Vimos um lindo vestido na vitrine de uma loja de luxo e a fiz entrar para experimentá-lo. Ficou lindo nela. Perguntei: “Será gratificante comprar este vestido para ela?” A resposta foi sim, então comprei o vestido. Naquele momento, não sabia como seria gratificante. Não sabia como isso apareceria. No fim das contas, após comprar o vestido, que inicialmente foi recebido com dificuldade, ela mudou para um novo patamar de recebimento no universo dela – e começou a gerar mais negócios.

A maioria de nós quer saber como o “gratificante” vai aparecer antes de agir. Pensamos: “Ok, onde serei gratificado? Como serei recompensado? Quanto dinheiro vou fazer?” As recompensas podem levar a mais dinheiro, mas não vêm necessariamente em forma de dinheiro. Podem vir de maneiras diversas, inclusive tendo mais consciência em relação ao dinheiro. Aqui estão mais perguntas que você pode usar.

Preciso comprá-lo agora? Digamos, por exemplo, que você está em uma livraria. Há três livros que gostaria de ter. Um é um romance, o outro é um livro de negócios e o outro é erótico. Você fez a pergunta: “Se eu lhe comprar, você vai me fazer dinheiro?” Os três livros disseram que sim. Você só tem \$50 e, se comprar os três, vai ficar duro. O que você faz numa situação dessas? Pergunta: “Preciso comprá-lo agora?”

Você realmente quer me possuir? Alguém me perguntou: “Tem algo que quero comprar porque seria divertido ter, mas, quando perguntei se me faria dinheiro, ele disse que não”. Ainda gostaria de tê-lo; seria divertido. Devo ir em frente e comprá-lo?

Minha resposta foi: “Não”.

Mas há algo que você pode fazer em uma situação como essa. Pergunte: “Você realmente quer me possuir?” Se a resposta for sim, pergunte: “A que preço você me faria dinheiro?” Ele lhe dirá e você poderá fazer uma oferta.

Quando faço isso, em noventa e nove por cento das vezes as pessoas aceitam a minha oferta.

Dain me contou recentemente que queria um tapete para o quarto dele, e eu disse: “Há uma loja que tem ótimos tapetes chineses Nichols”. Ele foi lá olhar. O dono estava pedindo \$3500 e disse que, anteriormente, custava \$5000.

Dain perguntou ao tapete: “Você vai me fazer dinheiro?” E ele disse não.

Dain queria o tapete, mas quando ele disse não, Dain respondeu: “Ok, que pena!”

Ele me ligou e disse: “O tapete disse que não me faria dinheiro, então não vou comprá-lo, mas ele é tão bacana. É o único tapete que vi que tem o tamanho perfeito e a cor perfeita”.

Eu disse: “Pergunte se há um preço em que ele lhe faria dinheiro”.

Ele perguntou ao tapete: “Por \$3000 você me fará dinheiro?” O tapete disse não. Então ele tentou: “Por \$2750, você me fará dinheiro?” De novo, um não. Por fim, ele perguntou: “Você me fará dinheiro se eu o comprar por \$2500?” Ele disse sim.

Dain disse ao proprietário: “Sei que você seria bondoso o suficiente para me fazer um preço especial porque conhece o Gary, e eu lhe agradeço, mas estou disposto a gastar \$2500”.

O homem respondeu: “Fechado”.

Por \$3500, o tapete não lhe faria dinheiro. A resposta foi direta, não, mas, quando ele baixou para \$2500, tudo se abriu e foi muito bacana tê-lo por aquele valor.

Quando você realmente conversa com um item que está pensando em comprar, percebe que há uma comunicação vinda do tapete ou de qualquer que seja o item. O tapete sabe a que preço o proprietário o venderá. Você não. O tapete está disposto a ser mais esperto do que você.

Diga-me quando eu tenho que vendê-lo para fazer dinheiro. Quando está pensando em investir em ações, ouro, prata ou esse tipo de coisa, precisa perguntar: “Você me fará dinheiro?” Mas, uma vez que faça um investimento como esse, você precisa estar ciente diariamente. Pergunte: “Diga-me quando eu tenho que vendê-lo para fazer dinheiro com você”. Caso contrário, você pode acabar segurando algo por tempo demais e o valor vai baixar.

Conhecemos uma senhora que tinha um homem para fazer os

investimentos dela. Ele era um amigo e, ao longo de dois meses e meio, seus investimentos passaram de 10 mil para 70 mil dólares. Em um determinado momento, ela sabia que precisava retirar o dinheiro, mas não queria ofender seu amigo, porque ele havia feito muito dinheiro para ela. Ela manteve o investimento, mesmo sabendo que era a hora de vender. Nos seis meses seguintes, seus investimentos foram de 70 mil para 7.5 mil dólares.

Ela havia recebido a informação: “Tire seu dinheiro agora”, mas não fez isso. Ao investir, você precisa estar consciente de que há um espaço de tempo. Certifique-se de perguntar a seus investimentos: “Diga-me quando vendê-los para me fazer dinheiro”.

Se você é consultor financeiro, pode brincar com isso para ver se funciona com a conta dos seus clientes. Pergunte: “Ação, diga-me quando é a hora de vendê-la”. Venda algumas ações quando lhe for dito para fazer isso e não venda algumas das outras. Veja quais fazem mais dinheiro para você. No ano passado, o ouro oscilou cerca de \$100 por mês. Se perguntasse ao ouro: “Diga-me em que dia preciso vendê-lo” e “em que dia preciso comprá-lo?”, e seguisse isso, poderia fazer um bom montante de dinheiro.

É como aprender um novo idioma. Brinque com isso e, à medida que brinca, ficará melhor em observar as nuances e saber claramente: “Ele disse não”, ou “ele disse sim”. Se trabalhar com essas perguntas continuamente, mais cedo ou mais tarde, você ficará muito melhor em escolher o momento certo de comprar e vender.

Há algo que podemos fazer com você para fazê-lo virar mais dinheiro? O que você gostaria de se tornar? A ideia de ter dinheiro é difícil para algumas pessoas. Elas vêm dinheiro que não é investido e pensam: “Esse dinheiro está desvalorizando. Eu deveria usá-lo”. Elas não estão dispostas a ter dinheiro. Pensam que precisam fazer algo com ele. Se você está em uma situação em que tem dinheiro e gostaria de investi-lo de alguma maneira, aqui está algo que você pode fazer. Peça ao seu dinheiro para ajudá-lo a fazer mais dinheiro. Pergunte a ele: “Há algo que podemos fazer com você para fazê-lo virar mais dinheiro? O que você gostaria de se tornar?” Você também pode perguntar a algo por quanto vendê-lo.

Você será vendido por quanto? Você realmente possui algo? Não. Você é dono de seu carro? Não. Por que não? Porque você trabalha para pagar por ele, ele não trabalha para pagar você. Ele possui você; você não o possui. Você não possui a sua mobília, sua casa ou qualquer outra coisa porque você

é quem trabalha para pagar por essas coisas, cuidar delas, lustrá-las e limpá-las. Você é o empregado e o escravo de sua casa e de suas coisas. Você não possui nada. Você é o zelador de tudo. Isso é o que você é. Você é o cuidador. Você tem o controle sobre essas coisas temporariamente. Você não é dono delas, você tem apenas a posse temporária. É importante deixar isso claro. Você paga por elas e trabalha duro para mantê-las. Pode ser uma boa ideia verificar se elas estão lhe dando alguma coisa. Muitas pessoas, quando pensam nisso, dizem: “Não quero polir a prata e tirar pó dos móveis”.

Eu digo a elas: “Então, pergunte ao item aonde ele quer ir em que as pessoas gostarão de poli-lo. Ou contrate alguém que vai cuidar disso. Ou guarde em caixas. Compre mobília que não precisa ser polida. Tenha lindos móveis de aço inoxidável para que você não tenha que polir. Compre móveis de ouro. Você não tem que polir ouro”.

Algumas pessoas gostam de cuidar de suas coisas. Geralmente não gosto de lavar louça, mas adoro lavar porcelana chinesa. Gosto da interação entre a água, a espuma, minhas mãos e a louça. Quando interajo com essas coisas, isso me faz bem, acrescenta à minha vida. Lavar coisas me dá uma sensação de paz, então gosto de cuidar delas.

Mas se você não gosta de cuidar de algo, pergunte a ele: “Você seria vendido por quanto?” Se você possui algo que comprou sem perguntar se lhe faria dinheiro, pode perguntar isto: “Você quer ficar na minha vida ou há outra pessoa que você gostaria de possuir?”

Então, pergunte ao item: “Você será vendido por quanto?”

Quando vai vender uma casa – ou qualquer coisa – sempre pergunte a ela: “Por qual preço você será vendida?” Eu pergunto: “Seria \$350? \$400? \$425? \$450? Ok, menos de \$450. Seria \$435? Ok, menos que \$435. Seria \$432? Ok”. Esse é o preço que você vai pedir.

Conheci algumas pessoas que queriam vender um rancho. Ele estava no mercado por muito tempo, anunciado por 12 milhões de dólares e não havia sido vendido.

O corretor disse: “Precisamos baixar o preço para nove milhões”.

Perguntei ao rancho: “Por quanto você quer vender?”

Ele disse: “\$15 milhões”.

Você consegue imaginar a cara do corretor quando as pessoas subiram o preço para \$15 milhões?

O corretor disse: “Você não pode fazer isso!”

Eles disseram: “Sim, podemos. Estamos subindo o preço para \$15

milhões”.

Duas semanas mais tarde, eles receberam uma oferta no preço cheio de uns compradores que estavam procurando um rancho exatamente como o deles. Os compradores decidiram que o rancho que queriam custaria \$15 milhões. Eles não estavam buscando na faixa de preço de \$12 milhões. Queriam pagar \$15 milhões.

Você quer ser dono de quem? Você tem uma casa à venda? Não tente vender sua casa, em vez disso, peça à sua casa para encontrar seu novo proprietário – a pessoa de quem ela quer ser dona.

Alguns amigos estavam procurando uma casa nova porque o lugar em que estavam atualmente não era grande o suficiente. Um dia, encontraram um lugar para comprar, com garantia de 30 dias – mas eles ainda não haviam colocado a casa à venda.

Eles me ligaram e perguntaram: “O que fazemos?”

Eu disse: “Peça à sua casa para procurar e encontrar a pessoa que ela quer possuir. Então, puxe energia para a casa de todos os lugares do universo e deixe que gotinhas se espalhem para todas as pessoas que estão procurando por ela e não sabem disso. E, então, procure um corretor”.

Duas horas mais tarde, um corretor ligou para eles e perguntou: “Há alguma chance de venderem sua casa?”

Alguns dias depois, eles receberam uma oferta pelo preço total com efetuação da venda em 30 dias. Eles se mudaram tranquilamente de uma casa para outra. Esse é um ótimo exemplo de como você pode gerar possibilidades diferentes quando está disposto a fazer perguntas e funcionar a partir da energia das coisas.

Quando você tem uma casa que quer possuir outra pessoa, simplesmente puxe energia para ela de todos os cantos do universo e então peça à energia que você está puxando para pingar em todas as pessoas que estão procurando aquela casa e não sabem disso. Então, peça à casa para equilibrar a energia quando a pessoa que ela quer possuir entrar pela porta. Você puxa energia para ela de todos os lugares do universo, a pessoa “certa” aparece, a casa começa a fluir a mesma quantidade de energia para a pessoa e, então, ela diz: “Ah, esta casa é o que tenho procurado!” Elas reconhecem que a energia do que têm procurado é a energia que estão recebendo.

Uma senhora nos contou que tinha uma casa na Flórida que estava à venda por um ano e meio. Ela aprendeu como equalizar a energia em um

seminário de Access em Seattle e imediatamente começou a fazer isso. No dia seguinte, alguém de New Hampshire, que nem esteve na casa, sentiu a energia. Ele ligou para o corretor da senhora e fez uma oferta pela casa.

Usando perguntas em seu negócio

As pessoas têm a tendência de deixar os relacionamentos rolarem, ou deixar seus negócios rolarem, e tentam mantê-los da mesma maneira, achando que vão continuar a obter os mesmos resultados que têm conseguido. Mas não é assim que funciona. Você tem que estar disposto a mudar as coisas o tempo todo. A maioria dos negócios tem uma vida útil de 75 anos, que é a expectativa de vida de um humano. Por que isso? Porque as pessoas encontram uma boa ideia de negócios e começam a criar a partir disso. Então, elas decidem que têm a ideia certa e não mudam nada. Elas mantêm tudo exatamente do mesmo jeito. Fazemos a mesma coisa para matar nossos corpos. Se acha que possui o estilo alimentar “certo” e todos os hábitos alimentares “certos”, você para de se relacionar com seu corpo nesse momento. Você toma uma decisão sobre como algo deve ser e mantém essa decisão. Seu corpo pode gostar de ser vegetariano por dois ou três anos e, então, vai dizer: “Ok, já é o suficiente. Agora quero algo diferente”. Isso aconteceu comigo. Fui vegetariano por três anos e, um dia, entrei numa lanchonete em Nova Iorque e meu corpo gritou: “Bife! Quero bife!”

Eu disse: “Ok, tudo bem” e pedi um bife.

O garçom perguntou: “Qual será o ponto da carne?”

Eu respondi: “Cru”.

Ele disse: “Não podemos servir assim”.

Perguntei: “Qual é ponto mais próximo disso que você pode fazer?”

Ele respondeu: “Um minuto em cada lado”.

Eu disse: “Ok, então, vou querer assim”.

Foi a coisa mais saborosa que já comi em minha vida. Eu já havia sido vegetariano antes e, quando voltei a comer carne, meu corpo vomitou por três dias. Mas não desta vez. O bife era exatamente o que meu corpo queria. Agora escuto meu corpo, e ele me diz o que quer. Não tenho este ponto de vista de: “Eu como isso – e não como aquilo”.

A mesma coisa se aplica aos seus negócios. Se você decide: “Este é o jeito que fazemos negócios!”, vai estagnar porque sai da pergunta. Você para de

fazer o que é novo; para de criar. Mais cedo ou mais tarde, você regride até morrer. Isso acontece com frequência a grandes empresas. A IBM, por exemplo, costumava ser o gigante na indústria da computação e, então, todos os tipos de empresas menores e mais inovadoras apareceram e tomaram boa parte de sua fatia de mercado. A IBM entrou em grande declínio. Um dia eles finalmente disseram: “Hum, temos uma escolha aqui: mudar ou morrer”. Eles trouxeram pessoas para ver o que poderiam fazer de maneira diferente. Agora a cultura corporativa deles é totalmente diferente e, em cada área, eles foram inovadores, começaram a crescer novamente. Hoje a empresa funciona mais como o Google do que como aquela IBM grande, velha e conservadora.

O que posso mudar que vai gerar mais negócios hoje, amanhã e todos os dias seguintes? Fazer perguntas para o seu negócio ajuda você a fazer as mudanças que manterão seu negócio vitalizado e generativo. Uma pergunta útil é: “O que posso mudar que vai gerar mais negócios hoje, amanhã e todos os dias seguintes?” Muitas vezes, o que você muda altera o negócio para torná-lo mais viável economicamente. E a resposta não é necessariamente diminuir, embora possa ser. Não estamos dizendo que não deva se desapegar de nada. Você deve estar disposto a soltar o que quer que precise deixar, independentemente do que seja – um relacionamento, funcionários, ou coisas que possui – para que tudo contribua para a vida que você gostaria de ter.

Às vezes, é adequado reduzir, cortar pessoal ou baixar salários. Se está pensando em fazer isso, pode dar-lhes uma escolha. Você pode encontrá-los e dizer: “Estamos sofrendo nesses tempos de economia e temos uma escolha; podemos demitir um monte de pessoas, ou baixar os salários de todos. O que vocês preferem? É melhor ser demitido ou ter o salário reduzido? É incrível como muitas pessoas perguntarão: “Bom, há algo que possamos fazer para gerar mais negócios?” Esses são os que você quer manter! Se ninguém lhe fizer essa pergunta, você provavelmente tem os funcionários errados, o que significa que se livrar deles ou cortar seus salários é a coisa adequada a fazer.

Se eu dispensar esta pessoa, isso vai gerar mais dinheiro? Esta é uma pergunta muito útil, porque há pessoas que contribuem para a energia do seu negócio mesmo que não pareçam fazer muita coisa. E há outras pessoas que parecem fazer bastante, mas na verdade estão destruindo seu negócio. Pergunte: Esta pessoa está gerando mais dinheiro para o negócio? Mantê-la

vai gerar mais dinheiro e mais negócios, ou dispensá-la vai gerar mais dinheiro e mais negócios?” Essas perguntas são importantes porque demissões podem ser o que você precisa fazer para tornar-se mais viável economicamente – mas talvez não seja a ação acertada.

Esta pessoa fará mais dinheiro? Também fique na pergunta quando estiver contratando pessoas. Pergunte: “Esta pessoa fará mais dinheiro? Esta pessoa contribuirá para a consciência do meu negócio?” É assim que escolhemos quem contratamos.

Um dia, Dain e eu estávamos almoçando em um restaurante e podíamos ouvir o homem na outra mesa tentando convencer uma mulher a pegar uma porcentagem diferente nas vendas dela. Ele disse: “Daremos a você 15% de suas vendas anuais se elas ultrapassarem um milhão e 10% se forem da ordem de \$500 mil. Você pode escolher. Qual você quer – os 10% ou os 15%? Se não fizer um milhão de dólares pagaremos 10%, mesmo que suas vendas ultrapassem os \$500 mil”. Ele a estava configurando para falhar. Não estava oferecendo 15% sobre tudo acima dos \$500 mil, somente se ela ultrapasse um milhão. Se chegasse perto, mas falhasse no objetivo de um milhão, ela estaria encrencada.

Dain foi ao rapaz e ofereceu-se para ser o *coach* da mulher gratuitamente, já que essa era uma área em que ele estava pensando em atuar, e o rapaz ficou muito bravo. Ele disse: “Sou gerente de vendas de uma das 500 empresas da Fortune!” Ele ficou bravo quando Dain interferiu, porque ele havia achado um jeito de enganar a mulher e fazê-la trabalhar ainda mais arduamente. Muitos negócios agem assim. Em vez de recompensar a pessoa que acrescenta ao negócio, eles punem os funcionários por não atingirem um objetivo que eles sabem, muito bem, que é inalcançável, então só têm que pagar a porcentagem mais baixa. Por que você não recompensaria as pessoas que trabalham para você em vez de puni-las?

A pergunta é: “Você quer gerar seu negócio – ou destruí-lo?” Esse gerente de vendas basicamente o estava destruindo. Sua empresa nas 500 da Fortune poderia se tornar uma das 200 da Fortune no futuro.

Aqui estão mais algumas perguntas que você pode usar para gerar dinheiro em seu negócio. Elas o ajudarão a criar a energia que gera o futuro do seu negócio.

O que posso fazer para aumentar minhas vendas?

O que posso fazer para aumentar o negócio?

O que posso ser, fazer, ter, criar ou gerar hoje que vai gerar e criar mais

negócios?

O que o negócio pode ser, fazer, ter, criar e gerar hoje que vai gerar mais negócios agora e no futuro?

Crie o futuro

Se verdadeiramente deseja gerar dinheiro em sua vida, precisa olhar para o que você vai gerar hoje e no futuro. Você reconhece que pode não ter todo o dinheiro que gostaria de ter, mas sabe que está disposto a ter uma quantia “x” de dólares agora mesmo e que deseja gerar algo diferente no futuro.

Geração é como ser a carga da bateria que mantém tudo rodando. Se a bateria do seu iPod acaba, ele não vai funcionar. Se a bateria do seu telefone acaba, ele desliga de repente. É como se você fosse o sistema elétrico de sua vida. Você é o gerador; você é aquele que mantém tudo rodando. Há uma sensação de criação contínua.

Vemos pessoas que decidem: “Se eu prestar este serviço para esta pessoa, ele ou ela me dará dinheiro”. Bom, ele ou ela lhe dará dinheiro. Mas você também precisa perguntar: “Isso também vai gerar algo no futuro?” Não ocorre de muitas pessoas fazerem perguntas como essa. Elas estão apenas fazendo as coisas por hoje. Elas não estão focadas em gerar o futuro. As pessoas acreditam que o futuro vai tomar conta de si. Essa é a diferença entre conseguir dinheiro e ter dinheiro. Se você vai ter dinheiro, deve estar disposto a gerá-lo hoje e também no futuro. Pergunte: “Se eu fizer isso hoje, o que isso vai criar para mim hoje e no futuro?”

Finalização versus contribuição. Geralmente vemos pessoas que dizem: “Tenho que conseguir dinheiro para pagar meu aluguel” e, então, saem e fazem dinheiro suficiente para pagar o aluguel. Assim que conseguem isso, param de usar sua energia generativa. Elas pensam: “Ah, isso está encaminhado. Consegui o dinheiro do aluguel. Agora posso parar”. Não é assim que funciona. Você não tem nada encaminhado em sua vida; você está encaminhando sua vida. Sua vida não acaba quando você termina de fazer algo. Essa ideia o coloca no ciclo anda-para. Quando vive sua vida como se houvesse pontos de finalização nela, você diminui a quantidade de energia que está usando e seu fluxo de dinheiro desacelera até que a próxima emergência apareça e você comece a gerar feito louco.

Não há finalização no universo. Uma molécula ou um átomo se finalizam? Nunca. A energia não pode ser destruída; ela simplesmente se modifica e muda. Você nunca finalizou nada em sua vida. Apenas criou novas

possibilidades. Toda vez que olha para algo a partir de uma nova perspectiva, você está contribuindo para uma nova possibilidade em sua vida, ou um novo salto para criar algo maior. E se toda vez que terminasse algo, não visse isso como finalizado, mas como uma contribuição? Na verdade, isso é o que é. Tudo que você finaliza é uma contribuição para a próxima coisa que gera. Isso é contínuo; continua gerando. Muitas pessoas foram ensinadas a “finalizar” tarefas, como se a finalização realmente existisse. Tudo bem conquistar coisas, mas, quando fizer isso, continue gerando. Pergunte: “Que coisa mais grandiosa posso gerar e criar agora?”

Somos ensinados que sempre temos que terminar as coisas. “O que você vai terminar hoje?” Feito. Pronto. Tire isso da minha lista. Eu costumava acordar todas as manhãs e fazer uma lista de afazeres de três páginas. Trabalhava muito dinamicamente para finalizar sua lista, mas completava muito pouco porque o meu foco estava na finalização e não na geração. Assim que comecei a operar de uma maneira diferente e perguntei: “Ok, o que é possível hoje?”, fui capaz de ver o que o dia queria que eu fizesse e fosse, em vez do que eu achava que tinha que fazer e ser.

Por mais paradoxal que pareça, quando existem muitas coisas acontecendo e você não as está finalizando, é porque não está gerando o suficiente. Você não tem o suficiente acontecendo em sua vida. Você vai finalizar essas coisas quando acrescentar mais à sua vida. A questão: “O que posso acrescentar à minha vida?” é sobre geração. Trata-se de: “O que mais é possível?”

Gerar dinheiro para hoje é: “Preciso de dinheiro para fazer o pagamento da casa. Tenho que ter dinheiro suficiente para terminar de pagar o carro nos próximos cinco anos. Tenho que ter a quantia ‘x’. Tenho que ter isso, tenho que ter aquilo”. Se você não planeja o que terá amanhã, não vai gerar hoje para o amanhã. Você só vai conseguir o de hoje. Isso não é gerar sua vida. Isso é focar em conseguir o dinheiro que precisa hoje para certificar-se de que não vai perder o que conquistou. Você está gerando o tempo todo? A sua vida está em um fluxo constante e em um crescimento constante – ou está em um ciclo de anda-para? Você quer que sua vida seja um crescimento constante.

Uma mudança nessa perspectiva altera como você vê as coisas. Pergunte: “E se eu olhasse para isso agora mesmo e como minhas escolhas vão afetar meu futuro em relação ao dinheiro?” Esse é o começo. A mudança na perspectiva abre sua conscientização. É como se você estivesse descendo

uma rua e não visse nada à esquerda ou à direita porque decidiu que tem que olhar para frente. Então, de repente, você tem uma mudança de conscientização. Você olha ao seu redor e diz: “Uau! Há coisas à minha esquerda e à minha direita nas quais nunca reparei antes”. Sua perspectiva se amplia quando você decide: “Não vou viver minha vida só por hoje, vou estabelecer coisas que vão gerar o futuro que eu gostaria de ter e de aproveitar”. Você pode ter mais conscientização e mudar sua perspectiva, assim você pode ver o que está à esquerda e à direita ao adotar a perspectiva “não apenas o agora, mas o futuro também” e fazer perguntas para gerar mais dinheiro agora e no futuro.

Você deve entender que a maneira como gera o seu futuro com quantidades massivas de dinheiro é por meio do que você escolhe todos os dias. Você escolhe agora e no futuro. Você não consegue alcançar o futuro porque o futuro é sempre o futuro. Esse é o motivo de ter que perguntar: “O que eu posso ser, fazer, ter, criar ou gerar hoje e no futuro?” Essa pergunta, a propósito, é como você deseja começar o seu dia.

Resultados imediatos. Muitas pessoas pensam em dinheiro em termos de saída e entrada. Elas acreditam que, ao se esforçarem, imediatamente terão ótimos resultados financeiros entrando – mas não é assim que funciona. Esse ponto de vista se torna um problema porque, quando elas não veem resultados imediatos, invalidam a própria habilidade de gerar dinheiro.

A energia que você coloca hoje pode gerar uma grande quantidade de dinheiro, mas pode ser que demore seis meses até que veja isso. E, no tempo entre o agora e o futuro, você pode ficar tentado a pensar: “Isso não criou resultado algum. Não gerei nada hoje. Isso significa que não haverá nada amanhã”. Quando você toma uma decisão como essa, é exatamente isso o que acontece. Você decidiu que não funcionou, o que significa que, mesmo que funcionasse em seis meses, você não obteria o resultado. Você destrói o resultado antes de obtê-lo. Você paralisa a geração que coloca em ação com decisões como “Isso não criou resultado algum”. Essa é uma das grandes diferenças entre pessoas que são bem-sucedidas nos negócios e aquelas que não são. Pessoas bem-sucedidas não pulam para a conclusão. Elas continuam perguntando: “Bom, o que isso criou?” E: “O que mais é possível?”

Você não sabe qual será o resultado de suas escolhas. Você sabia que, há 10 anos, as escolhas que estava fazendo criariam a vida que tem agora? Essa é a razão pela qual deve perguntar: “O que eu posso ser, fazer, ter, criar ou

gerar hoje que me fará dinheiro hoje e no futuro?” Você deve estar disposto a gerá-lo hoje e no futuro ao mesmo tempo. As pessoas têm a tendência de pensar: “Bom, eu ia fazer isso e não funcionou”. “Não funcionou” significa “é o fim”. Isso para o fluxo energético e todas as possibilidades futuras. “Não funcionou” não é necessariamente verdade. O que é verdadeiro é que ainda não aconteceu. Vemos pessoas fazendo isso o tempo todo. Você deve descrever as evidências comprobatórias que resultam em falta de paciência e disposição de esperar pelo aparecimento do que você gerou.

Quando comecei em Access, havia pessoas que estavam apenas esperando para fazer os cursos de Access? Não! Mas comecei falando com as pessoas. Liguei para cada pessoa que eu conhecia por seis meses, perguntando como estavam e o que estava acontecendo na vida delas, e nunca disse nada sobre Access até que elas me fizessem uma pergunta. Quando me faziam uma pergunta, eu dizia o que estava fazendo e perguntava: “Você conhece alguém que poderia estar interessado nisso?” A maioria dizia: “Não, não me vem ninguém à cabeça... Pense nisto, que tal eu reunir algumas pessoas e você faz uma demonstração, e eu o ajudo assim?” Falando com pessoas, criei o futuro. Eu nunca parei a energia. Há uma senhora com quem conversei sobre Access por vinte anos e ela finalmente começou a vir aos cursos. Você tem essa paciência? Ou pensa: “Se não aconteceu ontem, não vai acontecer?”

Você decidiu que seu fluxo de entrada não é mais rápido do que seu fluxo de saída? Todas as evidências comprobatórias e DJCCs que você tem que fazem isso ser assim, você vai destruir e descrever tudo isso, por favor? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Faça uma demanda. Algumas pessoas estabelecem objetivos para si continuamente. Elas dizem: “meu objetivo é ter um milhão de dólares nos próximos dois anos”. O problema de definir objetivos é que eles podem se transformar em limitações. Digamos que você decida ter um milhão de dólares. Ok, é isso. Você obteve um milhão de dólares. Você ultrapassará essa quantia? Não, isso porque um objetivo significa a linha ou lugar em que uma corrida ou jornada se encerra. É uma palavra que vem do inglês medieval e significa fronteira ou limite.

Se atinge seu objetivo e não o reconhece, você terá que destruir o que tem e, assim, pode começar de novo para atingir o mesmo objetivo. Um alvo, por outro lado, é algo em que pode atirar continuamente. Se falhar em atirar

no alvo, ainda pode continuar atirando. Um objetivo é uma decisão; um alvo é uma pergunta. Ok, onde posso mirar? Tem mais a ver com uma escolha. Você pode atirar em outros alvos. Pode ter alvos múltiplos.

Há pessoas como Tony Robbins que ensinam que você tem que determinar seus propósitos e criar planos para atingir os objetivos. Eles dizem que você deve ter planos, propósitos e objetivos, então pode criar uma vida que se pareça com x, y e z. Eles ensinam: “Faça isso para conseguir aquilo”. Já tentou fazer essas coisas? Funcionaram bem para você? Essa abordagem pode funcionar para pessoas cuja abordagem da vida parte da seguinte perspectiva: “Farei isso, depois aquilo e, então, isso, aquilo e depois aquilo para ter meu dinheiro, então posso me aposentar e morrer”, mas a maioria das pessoas acredita que essa abordagem não funciona muito bem. Não tem nada a ver com você estar em sua vida e vivenciar a alegria de sua vida. A única coisa que realmente funciona é fazer uma demanda.

Quando chega ao lugar onde está disposto a fazer uma demanda, as coisas mudam. Já estive em um relacionamento que não estava funcionando para você? Você realmente não estava feliz com isso, mas não queria mudá-lo, ele ficou do jeito que era. E finalmente, um dia, você ficou de saco cheio e disse: “Isso tem que mudar. Ou isso muda, ou me mato. Não estou nem aí”. E, de repente, mudou. Essa é a potência de quando você faz uma demanda.

Estamos falando sobre demandar o que você deseja de si – ou do seu negócio. Não estamos falando de demandar algo de outra pessoa. Não se trata de demandar que outras pessoas façam isso corretamente, ou que acertem, ou que entreguem o que você precisa. A única pessoa que realmente pode mudar é você. Você deve fazer uma demanda de si: “Ok, é isso. Não importa o que se requeira, isso vai mudar”.

Você não se julga. Não se difama fazendo-se de errado. Você simplesmente demanda a mudança de si. “Não importa o que se requeira, vou ter minha própria fonte de dinheiro no próximo ano”. Vou ter a vida que verdadeiramente gostaria de ter!

Você deve chegar ao ponto em que diz: “Não vou mais viver assim. Não ligo para o que parece, será diferente”. Não tente consertar algo que não está funcionando. Se algo em sua vida não funciona, faça uma demanda e faça algo diferente. A demanda que você faz é o que cria seu futuro. “Eu demando, não importa o que se requeira, que vou mudar minha atual situação financeira. Será diferente”. Não diga: “Será melhor”. Por que não? Porque melhor é julgamento. O melhor está baseado no ponto de referência

do que você tinha, enquanto que diferente não está baseado em nenhum ponto de referência. Você deve demandar que, não importa o que se requeira, você criará um futuro diferente.

Quando não está gerando o que quer na vida, você virá com milhares de justificativas sobre as razões de não estar fazendo isso: “É muito difícil”. “Não vai funcionar”. “Já tentei”. Justificativas mudam as coisas? Não! Você só tem que fazer a demanda: “Farei isso, não importa”. Quando cheguei ao ponto de fazer Access, disse: “Não me importa o que seja requerido, vou fazer isso”.

Solicitar algo é patético. Demande isso. “Terei isso – e pronto”. Já estive em um restaurante e pediu um copo d’água: “Senhor, por favor, um pouco d’água?” – e o garçom o ignorou? Pediu de novo: “Senhor, por favor, um pouco d’água?” e ele o ignorou. E, então, você disse: “Gostaria de água agora, por favor!” Ele o ignorou? Não. Isso é uma demanda.

As pessoas perguntam: “Faço a demanda para mim mesmo ou para o universo”? A resposta é: você demanda, ponto final. Eu, eu mesmo e o universo também. Tudo. “Demando que isso mude, agora”.

Fazer uma demanda é o primeiro passo. E depois você tem que perguntar: “O que se requer para que _____ apareça em minha vida?” Ou: “O que se requer para mudar isso?” A pergunta abre as portas para enxergar possibilidades diferentes. Quando faz isso, as coisas melhoram e as oportunidades começam a aparecer. Dinheiro virá para você de lugares inesperados.

Coloque o universo para trabalhar por você. Você está preocupado com a crise financeira que acontece neste momento no mundo? Não consegue encontrar o que fazer e como superar isso? Você não tem que ser o efeito desses tempos econômicos desafiantes. Você deve fazer uma demanda. Você diz: “Sabe de uma coisa? Chega de ser o efeito desta crise financeira que está estressando a todos e fazendo com que as pessoas queiram se matar. Minha vida vai mudar. Vou mudar esses pontos de vista para que a vida seja diferente para mim”. Quando faz isso, coloca o universo e sua consciência para trabalharem por você e, então, consegue mudar as coisas. Você não tem que saber como mudar as coisas imediatamente. Só tem que fazer uma demanda: “Isso vai mudar” e, então, o “como” aparece. Mas até que faça a demanda, o “como” nunca pode aparecer para você, pois você está muito ocupado, comprando a ideia de que sua situação com dinheiro não pode mudar.

Que demanda você não está fazendo de si que, se fizesse essa demanda de si, isso se manifestaria como muito dinheiro em sua vida? Tudo que não permite que isso apareça você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

O que você não está demandando de seu negócio que, se demandasse isso, manifestaria como muito mais facilidade e possibilidades? Tudo que não permite que isso apareça você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Minha vida terá mais disso. Porque Dain e eu usamos as ferramentas que descrevemos acima, tudo o que pedimos aparece em nossas vidas. Uma das coisas que tenho pedido recentemente é uma escrivaninha marchetada holandesa com um compartimento superior. Decidi que vou substituir um móvel que está no meu quarto e colocar a escrivaninha no lugar. O outro móvel está pronto para sair da minha vida. Por que está pronto para ir embora, não tenho ideia, mas está. Então, disse a ele: “Você que ir embora? Você não vai sair enquanto não achar outro para eu por no lugar. Você tem que encontrar a escrivaninha marchetada holandesa a um preço realmente muito bom. Até lá, você fica comigo”. Um dia, vou sair para dar uma volta em algum lugar e encontrarei a escrivaninha marchetada holandesa por uma quantia razoável e direi: “Vou levar”.

Recentemente, Dain e eu estávamos procurando um tapete para cobrir o piso em nosso escritório. Tínhamos um tapete pequeno lá, mas não estava funcionando, queríamos um tapete maior para preencher todo o espaço. Percebemos que precisávamos de um tapete de 9x12. Cerca de três dias depois, estávamos passando de carro por uma rua e vimos um tapete no outro lado da estrada, ao lado de um sofá velho. Eram gratuitos para quem quisesse levá-los.

Eu disse: “Este tapete me parece muito bom”. Nós o pegamos, mandamos lavar, e o colocamos no escritório. Ficou bom. Dias depois um pintor entrou em nosso escritório e disse: “Uau, é um tapete tibetano. Não sabia que faziam deste tamanho”. Legal! Então agora temos um tapete tibetano gigante em nosso escritório que pegamos de graça. Não estávamos interessados em ter um tapete tibetano especial; só queríamos um tapete que fosse da cor certa, do tamanho certo e com a textura certa. Gostamos que ele era grosso e felpudo. O propósito das coisas é aprimorar sua vida. As coisas que você gostaria de ter virão para sua vida se estiver disposto a pedir ao universo para lhe mostrar as oportunidades. Você está disposto a fazer isso?

Mesmo que não estivesse disposto a fazer isso cinco segundos atrás, você está agora? E se relesse a história sobre o tapete e dissesse: “Minha vida será mais assim? Terei isso. Terei uma vida que desfruto de verdade”.

Aqui está um processo que pode ajudá-lo a desenvolver esse ponto de vista. Você precisa usá-lo trinta vezes ao dia pelos próximos seis meses. Que energia, espaço e consciência generativos posso ser que me permitiria ser a energia de ter e acumular dinheiro que verdadeiramente sou? Tudo que não permite que isso apareça você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

CAPÍTULO 6

O terceiro elemento de geração de riqueza

...

OBTENHA INSTRUÇÃO SOBRE DINHEIRO E FINANÇAS

Se você tem vontade de criar a realidade financeira que deseja, é essencial obter instrução sobre dinheiro e finanças. A maioria de nós não aprendeu nada sobre dinheiro, exceto trabalhar duro e economizar – além de manter segredo sobre qualquer coisa que tenha a ver com dinheiro. Ninguém o ensina a lidar com dinheiro. Não lhe dão educação financeira na escola. Sua família não lhe oferece educação financeira em casa. Você tem sorte se aprender a manter seu talão de cheques em dia. Algumas pessoas nem sabem como. Elas fazem isso por aproximação. “Eu tenho aproximadamente ‘x’ dinheiro no banco”. Então, quando elas têm um cheque devolvido, perguntam: “Como isso aconteceu?”

Existem três partes distintas e importantes sobre obter instrução em relação a dinheiro. A primeira é começar a retirar todas as informações falsas – as pilhas de detritos – que você absorveu de outras pessoas. A segunda é descobrir quanto dinheiro você tem, quanto deve, quanto gasta e quanto precisa gerar a cada mês. A terceira é obter as informações necessárias para funcionar efetivamente em sua vida com dinheiro.

AEIOU das Pides, as Pilhas de Detritos que você comprou dos outros

A pilhas de detritos de Asneiras que comprou dos outros

E pilhas de detritos Errôneos que comprou dos outros

I pilhas de detritos Idiotas que comprou dos outros

O pilhas de detritos Odiosos que comprou dos outros

U pilhas de detritos Utilidade Zero que comprou dos outros

Seus pais lhe disseram como gerar e criar muito dinheiro? Os conselhos deles incluíam afirmações do tipo: “trabalhe duro e poupe”, ou “compre a coisa mais barata”? Essa geralmente é a soma total de educação financeira que as crianças recebem. Na verdade, não é educação. É fixar um ponto de vista no universo das crianças, para que adotem os mesmos pontos de vista que os pais têm. A ideia é fazê-las ficar iguais aos pais.

Quando eu era criança, minha mãe costumava dizer a mim e a todos os outros que estivessem escutando que eu nunca teria dinheiro porque era muito generoso: “Gary nunca terá dinheiro porque ele dá todo o dinheiro dele. Ele simplesmente não sabe guardar dinheiro; é generoso demais”. Terminei pensando que era errado ser generoso? Não, saí convencido de que iria provar que ela estava errada. Mas é que eu sou assim. Sou ousado e obstinado; gosto de ir contra o que as pessoas dizem que vou fazer. Seus pais tentaram fazer uma lavagem cerebral em você com as informações financeiras que consideravam corretas? Uma frase comum na minha família era: “Se o privarmos do que deseja, você aprenderá o valor das coisas”. Antes de comprar os AEIOU das Pides de seus pais, observe a vida deles. Eles viveram a vida que você gostaria de viver? Se não tiverem essa vida, você quer se livrar dos pontos de vista deles!

O AEIOU das Pides assumem muitas formas diferentes. Quando você cresce em um bairro de classe baixa, por exemplo, sabe que não tem permissão para ter dinheiro. Quando você cresce em um bairro de classe média, sabe que, se trabalhar muito e economizar muito, poderá ter algum dinheiro. E, quando você cresce em um bairro de classe alta, sabe que, se não tomar cuidado, perderá tudo. E não importa em que tipo de bairro você tenha crescido, você aprende que dinheiro é algo de que não se fala. É segredo!

Conhecemos um homem que cresceu em um bairro judeu rico e de classe alta. Todas as pessoas ao seu redor eram judias, mas sua família era católica italiana de classe média. Ele comprou o ponto de vista de que apenas os judeus ficam ricos. Ele não conseguia conceber um judeu que não fosse rico. Como ele não era judeu, ficou claro para ele que nunca seria rico.

Eu tinha um amigo cujo pai inventava coisas. O pai adorava inventar. Ele

ganhava muito dinheiro com alguma de suas invenções e depois gastava tudo. E, então, ele inventava outra coisa. Em um ano, a família morava em uma mansão e, no ano seguinte, estava em um barraco. No outro ano, eles estavam em uma mansão novamente e, no seguinte, em um barraco. Esse foi o ciclo da vida deles. Meu amigo cresceu com a ideia de que só se tem um banquete ou fome. Infelizmente, o pai dele morreu logo após passar adiante um negócio de 10 milhões de dólares. Ah, droga, então a família não tinha mais dinheiro. Era a hora da fome.

Outra amiga nos disse que, quando estava na pós-graduação, adotou a ideia budista de desapego, bem como a visão marxista de que todos devemos ser iguais e que a sociedade de consumo é a raiz de todo mal. Agora ela se pergunta como suas decisões sobre dinheiro afetaram sua situação financeira.

Também há pilhas de detritos que captamos energeticamente em uma idade muito jovem. Por exemplo, muitos de nós temos pais que não estavam bem financeiramente quando eram jovens - exatamente na época em que nascemos. Se isso é verdade para você, então desde que nasceu até dois anos de idade, no momento em que não percebia nenhuma diferença entre você e seus pais, seus pais estavam com dificuldades financeiras. O problema é que, quando você é criança, é psíquico. Você capta a vibração do que está acontecendo ao seu redor; se as pessoas ao seu redor estão lutando ou tendo dificuldades, então você percebe que a vida parece ser uma luta. Infelizmente, muitos de nós guardamos essa percepção da vida como uma luta em nossas próprias vidas. Continuamos a luta financeira que nossos pais tiveram e mantemos as limitações que eles tinham quando éramos crianças muito pequenas.

Esses são os AEIOUs das Pides.

O que seus pais lhe disseram sobre como gerar e criar muito dinheiro? Todo o AEIOU das Pides que comprou de seus pais, você vai destruir e descreir tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Cada AEIOU das Pides que comprou de seus pais, sua religião, seu bairro ou sua classe social, você vai destruir e descreir tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Suas finanças pessoais

Você não obterá educação financeira lendo o caderno de economia do jornal. A maior parte da teoria econômica baseia-se nas ideias dos economistas sobre consumo e dívida, e o fato com que eles mais se preocupam é como manter o consumo – como manter o consumo funcionando para que a economia continue girando. Você precisa educar-se sobre o que é ter dinheiro – não como funcionar no esquema de oferta e demanda da teoria econômica, que é do que as páginas de finanças falam. Isso não é educar-se sobre dinheiro; isso é aprender a alinhar-se com as ovelhas no cocho onde elas conseguem o suficiente para comer.

Sugerimos que você adote uma abordagem diferente para obter educação. A primeira coisa que precisa fazer é descobrir quanto dinheiro você tem, quanto deve, quanto gasta e quanto precisa gerar a cada mês.

Quanto dinheiro você tem? Coloque em dia o seu talão de cheques para que saiba quanto dinheiro tem. Fique ciente de como você está financeiramente o tempo todo.

Qual é o seu patrimônio líquido? Quanto valem seus ativos? Você deve ter ativos, pois os ativos são a base da sua riqueza. Até que você possua coisas que tenham algum tipo de valor intrínseco no mundo de outras pessoas, não terá base para o chamado patrimônio líquido. O patrimônio líquido é o que você obtém quando soma seus ativos e subtrai seus passivos. A coluna do ativo deve ser maior que a coluna do passivo. Caso contrário, estará desequilibrado, e isso é algo que você precisa mudar.

Some o valor de tudo que possui. Você precisa estar ciente de quanto dinheiro realmente tem e verificar se é suficiente para você. Algumas pessoas estão felizes por não terem basicamente nada. Para elas, não há problema em terem uma casa e um carro pelos quais estão pagando. Sentem-se seguras porque têm um teto sobre a cabeça e ninguém pode expulsá-los ou aumentar o aluguel. Não perguntam se essas coisas são ativos ou passivos. Mas isso é algo que você precisa examinar.

Muitas pessoas têm medo de que, se analisarem suas finanças, ficarão tão aterrorizadas que não conseguirão se mover e tudo ficará muito pior. Isso é funcionar a partir da anticonsciência. Elas estão se recusando a estar cientes da própria situação financeira. Mas, uma vez que você esteja ciente do que realmente é, poderá mudar. Se deseja chegar a Tóquio, precisa saber se está em Singapura ou em Montana. Você precisa saber onde está, para saber que direção seguir.

Você está pagando sua casa? Quanto vale sua casa se a vender hoje?

Quanto deve por ela? Se você a vendesse, ganharia algum dinheiro depois de pagar as comissões dos corretores de imóveis e todas as despesas associadas à venda? Você está pagando um carro? Você pode dizer: “Ah, tenho um carro ótimo” e tudo bem, mas você precisa saber que o valor dele diminui a cada ano. O valor devido por você diminui na mesma proporção que o valor dele? Na maioria das vezes, são apenas nos últimos dois anos de um financiamento de carro que você começa a pagar o principal. Até então, você está pagando os juros. Você tem que olhar para essas coisas e ver como elas realmente são.

Qual é o valor das outras coisas que você possui? Eu invisto muito do meu dinheiro em antiguidades porque gosto disso e elas me dão muito prazer. Se tenho um dia ruim nas finanças, ando pela minha casa e somo o valor de tudo o que possuo, que eu poderia vender ao menos pela metade do que paguei. Depois de olhar em volta por tempo suficiente, digo: “Ah, tudo bem!” Eu sei que tenho o suficiente.

A alegria do dinheiro não está tanto em gastá-lo, mas em ter tudo ao seu redor com um valor intrínseco. Isso faz parte de educar-se sobre dinheiro. Se você se interessa por arte, rodeie-se de uma arte muito boa. Comece a educar-se sobre o que é arte boa, qual é o valor dela e comece a colecioná-la. Cerque-se de coisas que têm uma vibração estética que coincida com a sua.

Quanto você gasta mensalmente para viver? Quando dizemos que você precisa se educar, não estamos falando de aprender a fazer orçamento. Não se trata de ter um orçamento. Viver dentro de um orçamento é uma ótima ideia, mas o que isso tem a ver com gerar dinheiro? Você deve ter um orçamento apenas no sentido de saber quanto dinheiro precisa gerar. O orçamento não ajuda a criar uma vida, mas ajuda a contextualizar uma vida com base no que você tem. Você não quer apenas se encaixar no que tem. Você quer criar sua vida, expandi-la e mudá-la para patamares maiores. Percebe a diferença? No entanto, você precisa sentar e anotar quanto custa mensalmente. Ou seja: seu aluguel, serviços de consumo, gasolina, roupas, entretenimento e outras despesas mensais. Além disso, adicione os dez por cento que você vai guardar como dízimo à Igreja de Você.

Se tem um parceiro, vocês podem fazer isso juntos ou separadamente, cada um fazendo o seu. Se faz o seu separadamente, você deve perguntar: “Meu parceiro consegue fazer todo o dinheiro que ele precisa por mês – ou eu tenho que suplementar a renda dele?” Se for esse o caso, adicione o valor da

renda suplementar com que você contribui para fazer as coisas funcionarem.

Uma das minhas ex-esposas gastava cada centavo que tínhamos antes de recebê-lo. Separei minhas finanças das dela, mas ela me ligava periodicamente e perguntava: “Você tem mais 900 dólares – ou mais 9.000 dólares”? O banco devolveu um cheque meu e preciso cobri-lo. Ela nunca deu um cheque sem fundo na vida; o banco é que devolvia os cheques.

Percebi que tinha de ter “x” quantidade de dólares na minha conta para cobrir os cheques sem fundo dela todos os meses. Houve um momento em nossas vidas em que gastávamos entre 1.200 e 3.000 dólares por ano em cobranças de cheques devolvidos. Esse é o exemplo de uma situação em que você precisa fazer uma demanda. Quando você chega ao ponto em que diz: “Isso vai mudar”, a coisa muda. Neste ponto, você não sabe como vai mudar; não importa como. Você faz a demanda em primeiro lugar e, depois, o “como” aparece. “É isso, estou mudando essa parte da minha vida. Eu não vou jogar esse dinheiro fora”.

Descobrir seu custo de vida mensal lhe permite ver onde você está gastando dinheiro. Digamos que gaste 8.000 dólares por mês em roupas. Você pode se perguntar: “Preciso mesmo de 8.000 dólares em roupas todos os meses?” Se a resposta for não, pergunte-se: “Existe uma maneira de reestruturar isso para ter menos pagamentos, menos fluxo de saída e mais renda?”

Alguém me perguntou: “Como se vive em abundância sem gastar dinheiro?” Ser abundante não significa gastar dinheiro, é reconhecer com o que você deseja gastar seu dinheiro, como gasta seu dinheiro e o que obtém dele. É por isso que pedimos que você calcule quanto dinheiro é necessário para administrar sua vida todos os meses.

Meu dinheiro versus o dinheiro dele ou dela. Quando falamos sobre gastar dinheiro, as pessoas que estão em relacionamentos geralmente nos perguntam sobre “meu dinheiro” *versus* “o dinheiro dele” ou “o dinheiro dela”. Às vezes, elas se sentem ligadas ao parceiro e incapazes de tomar uma decisão relacionada ao próprio dinheiro. Sempre que gastam dinheiro, precisam pensar na outra pessoa e se essa pessoa estaria de acordo com sua decisão, e isso as deixa desconfortáveis. Incentivamos as pessoas a terem contas separadas, além de suas contas conjuntas, para que tenham a liberdade de escolher o que quiserem; no entanto, para algumas pessoas, isso não é fácil. E, sim, quando você está em um relacionamento e compartilha finanças, precisa considerar a outra pessoa.

Se você tem um relacionamento bom e forte, na maioria das vezes, tudo o que você precisa fazer é conversar com seu parceiro e dizer: “Ei, achei essa coisa que eu realmente gostaria de ter. Tudo bem para você se eu gastasse ‘x’ quantia para adquiri-lo?” Muitas vezes, a outra pessoa diz que sim. É apenas uma questão de expressar o que você gostaria de ter e considerar os sentimentos do outro.

Quando eu era casado, minha esposa costumava sair e gastar 2.000 dólares todo fim de semana em roupas. Ela comprava roupas para mim, roupas para nossos filhos e roupas para si. Ela nunca perguntou se estava tudo bem – ela apenas fazia o que queria com o dinheiro, e isso foi parte do que matou nosso relacionamento. Ela não me incluía em suas escolhas sobre dinheiro.

Eu me preocupava com as despesas feitas por minha esposa que eu tinha de cobrir, com o que ela precisava e com o que os filhos precisariam. Eu sabia do que meus funcionários iriam precisar, mas nunca me incluía no cálculo. Eu nunca gastava dinheiro comigo. Eu sentia que, de alguma forma, estava errado. Essa falta de vontade de gastar dinheiro com você é chamada de autodívida e, quando você faz isso, acaba tornando-se sem valor. Você não quer perder valor no relacionamento. Não cometa o erro, mesmo antes de falar com seu parceiro, de decidir: “Ele ou ela não me permitiria gastar essa quantia de dinheiro, então não posso ter isso”. Não é que você não possa ter isso. É preciso levar em consideração o ponto de vista do seu parceiro. Você apenas diz: “Ei, estou pensando sobre isso. Tudo bem para você?” Provavelmente, seu parceiro também queira lhe dar isso. Não se exclua do cálculo, mas também não exclua a outra pessoa. Você deseja garantir que essa compra esteja realmente expandindo sua vida e que você tenha ativos suficientes para pagar por ela sem criar um passivo. Todas as despesas devem expandir sua vida de alguma maneira; elas não devem diminuí-la.

Anote tudo em que você gasta dinheiro. Muitas pessoas jogam dinheiro fora; fazem as coisas mais estranhas com dinheiro. Na verdade, elas não usam o dinheiro que têm. Isso é algo que você faz? Se anotar tudo em que gasta dinheiro por uma semana ou um mês, poderá ter uma nova consciência do que está fazendo com seu dinheiro. Você gasta \$3 em uma xícara de café, deixa esfriar e joga fora depois de três goles? Você compra uma rosquinha que nem quer? É com isso que você deseja gastar seu dinheiro? Com que frequência você faz esse tipo de coisa? Esse tipo de gasto nem se baseia no que você deseja e não oferece nenhuma satisfação

ou prazer.

Se você realmente deseja educar-se sobre dinheiro, obtenha o livro de Jerrold Mundis: *How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously*¹. Ele fornece algumas ferramentas que você pode usar para esclarecer o que está fazendo com seu dinheiro. É um livro perfeito? Não. Mas isso o ajudará a se conscientizar sobre em que está gastando e como está gastando, de modo a entender o direcionamento do seu dinheiro. Você precisa ter clareza sobre em que o dinheiro está sendo gasto. Você não pode dizer: “Quero ter muito dinheiro, mas não quero mudar nada na minha vida”.

Quanto dinheiro você precisa gerar? O cálculo de suas despesas mensais lhe dará consciência de quanto dinheiro precisa gerar. Algumas pessoas geram dinheiro para um item específico. Eles dizem: “Eu preciso disso” e geram dinheiro para lidar com isso, mas se esquecem do aluguel. Depois, dizem: “Me esqueci do meu aluguel” e geram dinheiro para pagar o aluguel. Assim que quitam o aluguel, elas se esquecem de gerar qualquer outra coisa.

Muitas pessoas não têm ideia de quanto dinheiro precisam gerar. Você pode não ter ideia do que gostaria de ter em termos de dinheiro. Quando você tem uma visão geral de quanto custa cobrir todas as suas despesas mensais, incluindo suas roupas e tudo mais, você sabe o que pedir. A maioria das pessoas não pede ajuda ao universo para criar seus fluxos de dinheiro. Você precisa ser muito claro sobre o que precisa. E, então, peça ajuda.

Dinheiro é a gasolina que você precisa para manter o motor funcionando. Se você não tiver renda suficiente, ficará sem saber quão longe pode ir. Se não pedir a quantidade necessária de dinheiro para chegar aonde deseja, adivinhe? Você vai ficar sem dinheiro antes de chegar lá.

Você precisa estar disposto a pedir para receber. Peça e receberá. É uma citação da Bíblia. É verdade ou mentira? É verdade. Você tem que pedir. Se não pedir, não recebe.

O que terei que ser, fazer, ter, criar ou gerar para ter essa quantia de dinheiro por mês com facilidade? Digamos que você esteja levando para casa 10.000 dólares por mês gerados em sua empresa e deseja mais renda. Como você aborda isso? Você pergunta: “O que eu posso ser, fazer, ter, criar ou gerar que permitiria que a quantia ‘x’ de dinheiro apareça na minha vida?”

Você pode mudar a maneira de fazer negócios, ou pode mudar o que a sua empresa faz, ou pode mudar algo na empresa que comece a gerar o dinheiro que você requer.

Quando você pega para si o seguinte ponto de vista: “Vou retirar essa quantia de dinheiro da minha empresa”, você já criou uma limitação. O que você deve analisar é: “Com quanto dinheiro meu negócio pode me presentear?” E não: “Quanto dinheiro posso retirar dele?”

Como as coisas funcionam nesta realidade financeira?

A terceira parte de educar-se sobre dinheiro e finanças é aprender como as coisas funcionam nesta realidade financeira. Você precisa aprender como bancos, hospitais, companhias de seguros, impostos, cartões de crédito e todas essas coisas funcionam.

Quando se sente confuso quanto às suas finanças ou qualquer outra coisa em sua vida, você não está sendo funcional. Sentir-se confuso indica que você precisa de mais informação. Ter informação suficiente – e a informação correta – o ajuda a estar consciente em todas as áreas da sua vida. É o que faz as coisas funcionarem para você. E não é diferente com dinheiro. Quando você não entende uma área, é porque não tem informação suficiente ou não possui a informação correta. Se me sinto à parte de algo na minha vida, ligo para o advogado, o médico, o contador, o chefe indígena ou quem quer que possa me dar as informações de que preciso. É assim que se torna funcional, porque você pode sentir quando as coisas não estão bem. Quando perceber que algo não está muito certo ou se sentir confuso, pergunte: “De que informação eu preciso?” E: “A quem eu preciso perguntar para obtê-la?”

Cartões de crédito. É importante aprender como usar efetivamente seu cartão de crédito. Você deve ser capaz de pagar o que quer que seja cobrado no cartão de crédito todos os meses. Você deve ter dinheiro suficiente em sua conta corrente para pagar o saldo do cartão de crédito em trinta dias - ou em noventa dias, no máximo. Caso contrário, se você sair e usar o cartão para uma refeição que custa 40 dólares e pagar o valor mínimo no cartão de crédito, essa refeição acabará custando 200 dólares quando pagar pelos juros.

No momento, o sistema de cartão de crédito está configurado para que, se

you atrasar dois dias no pagamento, eles possam aumentar sua taxa de juros em até 32%. Certifique-se de sempre ler a fatura do seu cartão de crédito para ver quanto gastou e qual é a sua taxa de juros, pois eles podem aumentar a taxa. Se você ligar, eles podem diminuir para 28%. O principal é que você pague os cartões de crédito o mais rapidamente possível. Crie uma política para nunca pagar com ele por itens que custam mais do que você realmente tem. É isso que as pessoas que têm dinheiro fazem.

Uso cartões de crédito para pagar despesas com os negócios. Mas se eu quiser comprar brinquedos, ou se quiser comprar antiguidades ou joias, pago por isso à vista. Mas, na verdade, não se trata de usar cartões de crédito ou não. Trata-se de ser inteligente com cartões de crédito e inteligente com dinheiro.

Dívida de cartão de crédito. Se você tem dívidas no cartão de crédito, precisará pagá-las. Observe a quantidade de dinheiro que você deve nos cartões de crédito e pergunte: “Quanto dinheiro a mais eu precisaria gerar mensalmente para pagar essa quantia em um ano?” Não importa quanto você deve. Quando você faz essa pergunta, geralmente descobre que não é tanto dinheiro. Veja quanto está ganhando por hora e calcule quantas horas por mês você precisaria trabalhar para pagar o saldo do cartão de crédito em um ano. Se você não está ganhando um salário suficientemente grande por hora, pergunte: “O que posso acrescentar à minha vida que me pagaria muito mais dinheiro?”

Se você tiver dívidas em mais de um cartão de crédito, pague o menor valor no cartão com a menor taxa de juros e o maior valor no cartão de crédito com a maior taxa de juros. Depois que tiver pagado o cartão com a maior taxa de juros, corte-o e cancele-o, ou corte-o e mantenha a conta aberta, pois isso pode ser melhor para sua pontuação no FICO². Faça o que vai funcionar para você. Pergunte: “É mais apropriado manter essa conta aberta? Será mais gratificante manter a conta aberta? Vai me render mais dinheiro se eu mantiver essa conta aberta? Ou fechar esta conta vai me fazer mais dinheiro?”

Se você possui mais de \$15.000 ou \$20.000 em dívidas no cartão de crédito, pode ser necessário estender o prazo de pagamento para dois anos. Descubra o que seria requerido e quanto dinheiro você teria que fazer para pagar em dois anos. Enquanto isso, saiba que as empresas de cartão de crédito podem alterar os termos do seu contrato a qualquer momento. Algumas delas estão enviando avisos de alteração de termos que afirmam

que aumentarão sua taxa de juros, a menos que você escreva para eles e afirme que está rejeitando o aumento da taxa. Muitas pessoas não leem os avisos que recebem das empresas de cartão de crédito e, portanto, não têm ideia de que suas taxas foram aumentadas. E quando elas ligam, o representante da empresa diz: “Bem, nós lhe enviamos um aviso e você não fez o que precisava para manter sua taxa de juros tão baixa quanto costumava ser, então você está sem sorte”. As empresas também podem alterar o pagamento mínimo ou aumentar a taxa se você usar o cartão para uma nova compra, portanto, leia com atenção as condições nos comunicados que eles lhe enviam.

Esteja ciente de que o governo não está trabalhando em seu benefício; ele eliminou as leis de usura, o que significa que as empresas de cartão de crédito agora podem cobrar qualquer taxa de juros que escolherem. As empresas de cartão de crédito se tornaram a nova máfia. Elas ficaram espertas; legalizaram suas atividades. E, finalmente, se você precisar de ajuda mais específica para pagar sua dívida no cartão de crédito, obtenha o livro de Jerrold Mundis: *How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously*.

Impostos. Algumas pessoas tentam evitar o pagamento de impostos. Algumas até diminuem drasticamente sua renda para não ter que pagar impostos. Essa não é a melhor abordagem. Você não deseja evitar impostos; ao contrário, você deseja usar o sistema tributário a seu favor. O sistema foi projetado para que pessoas com dinheiro possam deixar de pagar impostos. Faça com que isso funcione para você. Para fazer isso, é claro, você precisa educar-se sobre como funciona. Por que continuar sendo uma pessoa pobre que evita pagar impostos quando você pode se tornar uma pessoa rica que não paga?

Eu trabalhei com uma senhora que tinha uma grande renda, mas ela nunca se educou em relação a impostos. Ela nem sabia que as hipotecas eram isentas de impostos. Não sabia que se pagasse a alguém para trabalhar para ela seria dedutível nos impostos – que poderia tirar o dinheiro do bolso do “tio Sam” em vez de tirar do dela. Toda vez que tinha que pagar alguém ou preencher um cheque para sua hipoteca, ela se considerava atingida pela pobreza. Não percebia como o sistema tributário trabalha a seu favor e o resultado foi que ela pagou trinta e oito por cento de sua renda em impostos. Não cometa erros como esse. Descubra como os impostos funcionam e use o sistema em seu benefício.

Hospitais e companhias de seguros. Você precisa descobrir como os hospitais, companhias de seguros e outros serviços funcionam e se eles estarão disponíveis quando você precisar deles. Você acha que pode confiar nas companhias de seguros para cuidar de você em tempos de crise? Sim, você pode confiar nelas. Elas cuidarão muito bem de você. Se acredita nisso, vá conversar com algumas das vítimas do furacão Katrina. Você sabe o que as empresas fizeram após o furacão Katrina? Ofereceram às pessoas de 10 a 25 centavos por dólar do valor das casas delas. Vinte e cinco centavos por dólar não reconstruiriam a maioria delas. Como as pessoas recusaram a oferta, tiveram que ir ao tribunal. Não puderam entrar com uma ação coletiva, por isso precisaram comparecer ao tribunal individualmente. O sistema judiciário ficará preso por cem anos tratando de todos os casos do Katrina; já as companhias de seguros triplicaram suas taxas em todas as áreas atingidas por furacões. Elas fizeram 1,5 bilhão de dólares no ano em que o Katrina ocorreu e não pagaram os 700 milhões de dólares em reivindicações feitas contra elas. Para que servem as companhias de seguros? Para fazer dinheiro.

E como você sabe se a companhia de seguros estará lá quando você estiver pronto para recorrer a ela? Você não sabe. Elas podem encerrar o contrato com você. Isso é, literalmente, o que fizeram depois do Katrina. Se você mora na Califórnia e acha que está coberto caso ocorra um terremoto gigante, convém reconsiderar. Você precisa ser realista. As companhias de seguros são empresas; elas estão no negócio para fazer dinheiro. Não querem pagar você. Não querem cuidar de você. Não agem em seu favor. Estão lá para ferrar com você e, assim, podem ganhar dinheiro.

No momento, mantenho um seguro saúde de longo prazo para minha ex-esposa; é um dos acordos que fiz no divórcio. Custa-me 1.500 dólares por trimestre. São 6.000 dólares por ano. Ela tem 60 anos agora. Se ela não começar a aproveitar esse seguro até os 70 anos, terei pago 60.000 dólares nisso. Essa quantia manteria alguém internado por cerca de um ano. A maioria das pessoas nessas internações dura de um ano e meio a dois anos. Esse é o tipo de informação de que preciso para fazer boas escolhas. Você precisa estar disposto a olhar para essas coisas e decidir o que funciona para você. Você deve estar preparado e consciente.

Bancos e o FDIC³. Você percebe que, quando um banco segurado pelo governo fecha, o governo tem sete anos para devolver seu dinheiro – e eles não precisam pagar juros? Pagarão apenas o valor que você depositou. É por

isso que eles chamam de seguro de depósito, não de dinheiro federal segurado. E tudo o que está em um depósito seguro vai para o banco.

Se escolher comprar ouro, compre-o e leve-o consigo ou mantenha-o em sua casa. Se estiver no cofre quando um banco fechar, o governo poderá adotar a medida que tomou na década de 1930 e dizer: “Você precisa devolver todo o ouro ao governo, e nós lhe daremos ‘x’ dólares por isso”. Faz parte da Lei de 2001; eles podem levar todos os metais preciosos imediatamente, com exceção de moedas cunhadas antes de 1933. Se compra ouro ou prata com valor numismático, eles não podem tirá-los de você, mas você deve manter outros metais preciosos em sua posse.

Todos os AEIOUs das Pides que você comprou sobre bancos, seguradoras, governo e como essas pessoas boas cuidarão de você e garantirão que você seja tratado corretamente, você vai destruir e descriar tudo isso? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Investindo dinheiro. Você também precisa ter clareza acerca de como funcionam os investimentos. Digamos que herde algum dinheiro. Você pode cavar um buraco no quintal e colocá-lo lá ou pode investi-lo. Quando minha mãe morreu e me deixou algum dinheiro, minha ex-esposa decidiu que nosso dinheiro aumentaria se o colocássemos em ações. O cara com quem investimos era um charlatão e todo o dinheiro desapareceu. A princípio eu não queria investir o dinheiro em ações. Queria colocá-lo em ouro, mas deixei que minha ex-esposa me convencesse a investir. Eu fui inteligente? Não, fui estúpido. Não me escutei; fiz o que ela precisava, valorizava e desejava. O que eu deveria ter feito era perguntar ao dinheiro: “Onde posso colocá-lo para que você cresça para mim?”

Moedas fortes. Você também deve estar disposto a educar-se sobre moedas fortes. Moedas fortes são coisas que podem ser transformadas em dinheiro quase que imediatamente. A razão de eu comprar antiguidades é porque elas são uma moeda forte. Posso vender amanhã qualquer antiguidade que tiver por pelo menos metade do que paguei quando comprei. Se eu comprei há dez anos, dobrarei ou triplicarei meu dinheiro.

Compre coisas que tenham valor intrínseco. Dain cresceu em uma casa em que todos os móveis eram conjuntos combinados da Levitz. Ele diz que a primeira vez que entrou em minha casa, cheia de antiguidades, olhou em volta e pensou: “Esta casa está cheia de coisas antigas que não combinam”. O ponto de vista dele era que, se não fosse da Ikea ou Levitz, não tinha

valor. Quando começou a educar-se sobre o que tinha valor, ele percebeu que minhas “coisas antigas” não eram apenas bonitas, mas também valiam muito dinheiro. Ele viu que minhas antiguidades eram bens. Tinham valor intrínseco. Poderiam ser vendidas por uma boa quantia de dinheiro, diferentemente das coisas na casa da família dele, onde o item mais caro era o fogão ou a geladeira.

Você quer que as coisas que você compre tenham valor. Esse é outro aspecto de ter dinheiro. Esses são todos exemplos das razões pelas quais você precisa estar disposto a se educar sobre como essas coisas financeiras funcionam, para que saiba o que está acontecendo.

¹ NT: Tradução livre: Como sair da dívida, não ter dívidas e viver com prosperidade.

² N.T.: Similar ao Serasa no Brasil.

³ FDIC – Similar ao Fundo Garantidor de Crédito no Brasil.

CAPÍTULO 7

O quarto elemento de geração de riqueza

...

GENEROSIDADE DE ESPÍRITO

O quarto elemento de se ter dinheiro é a generosidade de espírito. Generosidade de espírito é uma maneira de ser em sua vida. Trata-se de viver sua vida com um senso de geração alegre. Uma das grandes coisas que você pode fazer para aumentar sua generosidade de espírito é aprender a presentear.

Presentear

A maioria das coisas dadas geralmente envolve o desejo de receber algo em troca, mas um presente verdadeiro não carrega nenhum senso de obrigação. Sugerimos que você aprenda a presentear sem nenhuma expectativa de receber algo em troca. Você não precisa guardar milhões na sua conta bancária antes de pagar um almoço para alguém ou dar um presente que faça a pessoa feliz ou mude a realidade dela. O paradoxo desse tipo de presentear, em que não há expectativa de retorno, é que você recebe energeticamente. Sua vida se expande quando você adota o ponto de vista de gerar algo diferente na realidade de outra pessoa.

Quando o Natal se aproxima, Dain e eu doamos 500 dólares a uma senhora do México cujo marido foi morto em um caminhão sequestrado na véspera de Natal. Ela tem dois filhos pequenos e ganha cerca de 50 dólares por mês ou 600 dólares ao ano. Começamos a dar dinheiro a ela todos os anos no Natal, e a condição é que ela gaste metade desse dinheiro no Natal com os meninos. Ela pode fazer o que quiser com a outra metade, mas a primeira

metade deve ser gasta com os meninos. Ela nos chama de *los angeles*⁴. Nós somos os anjos em suas vidas, que garantem o Natal deles. Ela nunca nos conheceu. Conhecemos o irmão dela, mas nunca a conhecemos, nem os meninos. Fazer coisas assim muda a realidade das pessoas em relação ao dinheiro. Quinhentos dólares para mudar a realidade de alguém. Vale a pena? Sim! Presentear dessa maneira muda muito as nossas vidas. Recebemos dinamicamente quando fazemos isso, e nossas vidas se expandem. A gratidão dela é uma contribuição à nossa sensação de bem-estar, e agradecemos nossa capacidade de fazer isso. Não se trata de grandes quantias de dinheiro; trata-se de nossa habilidade de fazer isso. Você pode presentear de formas grandiosas e pequenas.

Dain e eu recentemente fomos de avião de Los Angeles à Costa Rica e estávamos no ônibus para pegar nosso carro alugado. Tínhamos cinco malas pesadas no ônibus e, quando saímos, o motorista nos ajudou a colocá-las no carro. Eu ia dar a ele uma gorjeta de cinco dólares, um dólar por cada mala, mas dei a ele uma nota de 10 dólares. Você pensaria que eu havia dado a ele o Taj Mahal. Ele ficou atônito. O fato de alguém ter lhe dado 10 dólares de gorjeta mudou totalmente o dia dele. Ele era um cara amável, estava dando o melhor de si em um trabalho, que não lhe pagava muito, e queria ser atencioso e gentil conosco. Por que diabos você não retribuiria?

Enquanto esperávamos no aeroporto, vimos uma senhora que engraxava sapatos. Eu disse: “Vamos engraxar os sapatos”. Enquanto a senhora polia os sapatos de Dain, ele perguntou: “Então, há quanto tempo você está fazendo isso?”

Ela respondeu: “Ah, há cerca de três anos”.

Ele perguntou: “E você gosta de fazer isso?”

Ela disse: “Sim, porque posso fazer isso durante o dia e ir para o curso de enfermagem à noite”.

Dain respondeu: “Ah, legal!”

Engraxar os sapatos custava quatro dólares. Dain abriu sua carteira e entregou a ela 100 dólares. Ele disse: “Isso é para você”.

Ela olhou para ele e mal podia falar. Aquilo expandiu totalmente o universo dela. Ela disse: “Muito obrigada! Não sei o que dizer! Isso nunca aconteceu comigo! Isso é incrível! Tudo vai ficar bem!”

Então, ele a abraçou e disse: “Sabe de uma coisa? Você fará uma enorme diferença no mundo. Você será uma grande enfermeira. Vá em frente!”

Foi um receber genuíno e que explodiu todo o universo dela.

O ponto é que realmente há apenas uma razão para ter dinheiro, que é mudar a realidade de outras pessoas. Quando você tem dinheiro, pode mudar a realidade de outras pessoas em um piscar de olhos. O que acontece quando você dá algo a alguém que não esperava ou não sentia que merecia? Você muda a realidade dele. E qual é o valor de mudar a realidade de outras pessoas? Você mostra a elas que há uma possibilidade diferente e, dessa maneira, desenvolve a consciência e a humanidade.

Certa vez, em Nova York, eu estava indo almoçar e passei por um cara que estava pedindo dinheiro. Ele tinha um grande corte aberto na perna. Ele perguntou: “Por favor, você pode me ajudar?” Tirei 50 dólares da carteira e coloquei na lata dele enquanto passava. Ele olhou aquilo e disse: “Abençoado seja o senhor, abençoado seja!” Ele nunca viu meu rosto; ele nunca viu nenhuma parte de mim. Tudo o que viu foram os 50 dólares em sua lata. A mudança na energia dele foi enorme. Curiosamente, nunca mais o vi naquele lugar. Os 50 dólares poderiam mudar a realidade de alguém? Você nunca sabe o que se requer para mudar a realidade de alguém. Não é o valor que você dá, é que você dá sem expectativa, sem necessidade de retorno, sem ter nenhuma ideia além de que você está fazendo algo para mudar a realidade de outra pessoa.

Você não está fazendo isso porque se sente superior, ou pensa que está sendo generoso ou acha que tem mais dinheiro do que eles. Você está fazendo isso porque faz com que você se sintam bem e porque está interessado em mudar a realidade de alguém.

Há muitos anos, comprei um cavalo. Se eu tivesse 35 anos, ele teria sido o cavalo perfeito para mim. Ele teria sido tudo o que eu sempre quis em um cavalo. Aos 60, ele não era o cavalo perfeito para mim, mas eu ainda o montava. Dain e eu saímos para montar nossos cavalos e corri com meu cavalo, cujo nome é Playboy, ao redor do ringue antes de montá-lo. Cada vez que chegava perto do Dain, ele parava. Ele corria ao redor do ringue uma vez e parava em frente ao Dain, depois corria ao redor do ringue novamente e parava em frente ao Dain. Eu o mantinha longe do Dain toda vez que ele fazia isso.

Nenhum de nós se perguntou algo como: “Por que ele está fazendo isso?” Nós só pensamos: “Isso é esquisito”.

Um dia, Dain e eu estávamos saindo para uma cavalgada no interior e Dain disse: “Por favor, posso montar o Playboy? Eu quero montá-lo. Por favor, me deixe montá-lo?”

Playboy foi um cavalo de corrida. Se colocá-lo a galope, ele corre como em uma corrida interminável – e, como em uma corrida assim, ele passa à velocidade da luz. Somente alguém que sabe cavalgar muito bem deve montá-lo.

Àquela época, Dain ainda não era um cavaleiro e pensei: “Vamos ver. Qual é a pior coisa que pode acontecer? Ele poderia cair e quebrar alguns ossos. Posso levar meu celular comigo para chamar um helicóptero, caso ele se machuque gravemente, mas posso consertar praticamente qualquer outra coisa com os processos corporais que temos em Access”. Então, eu disse: “Ok, tudo bem”.

Dain montou o Playboy, que se virou, olhou para ele e disse: “Meu cavaleiro”.

Eu disse: “Quê? Você é meu cavalo!”

E Dain olhou para o Playboy e disse: “Eu o amo tanto!” E chorou. Ele acabara de montar o cavalo! Ele ainda não o havia montado para ir a lugar algum. Dain estava sentado no cavalo e as rédeas estavam soltas até o chão quando ele deu um toque em Playboy para um galope. Ele não segurou as rédeas do Playboy. Ele não estava no controle. Era como se ele estivesse esperando que o Playboy fosse um cavalo de carrossel. Pensei: “Dain está morto”. E o que aconteceu? Em vez de irromper em uma corrida interminável – *tacatá-tacatá-tacatá*, Playboy começou a galopar lentamente – *pocotó-pocotó-pocotó*.

De repente, percebi: “Este é o cavalo do Dain. Esses dois precisam ficar juntos”. Então, fiz uma proposta irrecusável a Dain. Dei o Playboy a ele. Àquela época, Dain não tinha muito dinheiro. Eu disse a ele: “É um presente para você. Estou lhe dando o Playboy”.

Dain diz que seu universo explodiu naquele momento. Esse cavalo estava disposto a ser vendido por 15.000 dólares. Na verdade, Dain acabara de receber um presente de 15.000 mil dólares. Isso mudou totalmente a realidade dele. Ele diz que as reverberações ainda estão em seu universo. Isso lhe abriu um nível de recebimento que ele nem sabia que poderia existir. Meu mundo continua se expandindo porque estou disposto a expandir a realidade de outras pessoas. Qualquer coisa que eu faça com dinheiro tem a ver com expandir a realidade de outras pessoas, não para melhorar a minha. Isso é generosidade de espírito.

Sendo grato quando os outros recebem

Generosidade de espírito não é apenas o que você dá; é também a disposição de que outras pessoas recebam em todos os aspectos de suas vidas. Trata-se de ser feliz e agradecido quando os outros recebem, quer você receba ou não. Uma senhora me ligou recentemente e disse: “Vou lhe contar isso porque ninguém mais no mundo ficaria feliz por mim. Vinte anos atrás, um colega com quem eu dividia a casa escreveu um testamento deixando seu dinheiro para mim e seus outros colegas de casa. Ele nunca mudou seu testamento e acabou de morrer em um acidente. Acabei de receber 10.000 dólares do testamento que ele fez há 20 anos”.

Eu disse: “Que legal! Estou tão feliz por você”. Fico feliz quando outras pessoas obtêm algo. Não tenho inveja delas. Não penso que elas ganharam algo que eu merecia. Generosidade de espírito é ficar grato e empolgado por essa senhora ter recebido aquele dinheiro.

E quanto a você? Você tem uma sensação de gratidão e felicidade quando outras pessoas recebem as coisas? Ou você cria evidências probatórias e DJCCs que dizem que, se elas ganham algo, significa que você não ganhou com isso? Tudo que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Se perceber que tem um sentimento de contração quando os outros têm boa sorte, você pode reconhecê-lo e dizer: “Eu criei egoísmo. Meu ponto de vista é que, se eles recebem, eu não recebo”. O legal é que você pode reconhecê-lo sem julgamento. Essa é sua chance de mudar. Qualquer ponto de vista que você tem pode ser alterado. Como seria se, em vez de se julgar, você pudesse dizer: “Sim, tenho sido egoísta”. Ou: “Considerarei-me um egoísta a maior parte da minha vida. Gostaria de mudar isso agora”. Ou: “Eu estava sendo egoísta. Isso está criando limitações em minha vida? Está limitando o dinheiro que posso ter? Sim! Como seria ter um ponto de vista mais grandioso, que realmente geraria mais do que eu gostaria de ter na minha vida?”

Pessoas que realmente têm dinheiro não precisam diminuir outras pessoas. Não precisam viver como se fossem superiores. Muitas pessoas ricas reclamam de seus funcionários. Elas nunca são gratas por qualquer coisa que alguém faça. Elas “sabem” que merecem ter mais e que todo mundo as engana ao não entregar um produto suficientemente bom. Quando você está realmente disposto a ter dinheiro, é grato a qualquer um que lhe ofereça algo. Sou grato pelo garçom que faz um bom trabalho. Sou grato à

empregada que faz um bom trabalho. Sou grato às pessoas que cuidam de nossos cavalos e fazem um bom trabalho e, por causa de minha gratidão, eles são gratos por trabalhar para mim. Eles tentam ver o que mais podem fazer por mim.

Quando você tem dinheiro, é grato pelas pessoas que aparecem em sua vida e pelo que elas fazem por você. Mas, quando você tem que ganhar dinheiro, assume que está sendo enganado de alguma forma. Ganhar dinheiro é mais importante para você do que ter dinheiro. Percebe a diferença aqui? É uma distinção importante. Você não precisa ter dinheiro para ter gratidão. Mas se você tem gratidão, a generosidade de espírito que vem com a gratidão começa a gerar mais dinheiro em sua vida.

Ser generoso consigo

A generosidade de espírito também inclui a disposição de receber. Você é generoso consigo em sua vida? Generosidade é uma disposição de ser gentil consigo e com qualquer outra pessoa. Queremos que você adicione um verso novo à sua bíblia pessoal: “É tão abençoado dar como receber”. Tanto o dar quanto o receber são eventos abençoados.

Seja grato pelo que as outras pessoas recebem, mas também pelo que você gera – porque você é muito mais incrível do que reconhece. Viver em um estado de gratidão é uma das melhores maneiras de desfrutar a vida, além de aumentar sua habilidade de receber e ser. Viver em um estado de gratidão coloca você no fluxo do universo, no qual a geração é possível. Leva você além da realidade contextual, além de: “Como vou vencer? Como vou perder?” A gratidão o lança muito além de tudo isso para a realidade não contextual e da conscientização, que é onde estão as perguntas, possibilidades, escolhas e contribuição.

Aqui estão três perguntas que você pode usar para ajudá-lo a desenvolver a generosidade de espírito.

1. O que se requer para que eu seja a generosidade com dinheiro que verdadeiramente sou e não tenho reconhecido? Tudo que isso é, você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.
2. Que energia, espaço e consciência generativos eu posso ser que me permitiria ser a generosidade de espírito com dinheiro que verdadeiramente sou e nunca reconheço? Tudo que isso é, você vai destruir e descriar? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.
3. Tudo que o impede de ter gratidão por você, que mudaria toda a sua vida financeira, e todos os pensamentos, sentimentos, emoção e não sexo que você está usando para destruir, comprimir ou matar a gratidão que você poderia ter por si, você vai destruir e descriar tudo

isso, por favor? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

⁴ Os anjos, em português.

**Ferramentas adicionais
que você pode usar para
gerar dinheiro**



Ferramentas adicionais que você pode usar para gerar dinheiro

Se o dinheiro não fosse a questão, o que eu escolheria?

Um dia saí com Dain quando ele estava procurando um novo aparelho de fax. Ele examinava todas as diversas máquinas e eu lhe perguntei: “Se dinheiro não fosse a questão, qual você escolheria?”

Seu primeiro pensamento foi: “Se o dinheiro não fosse a questão, eu escolheria a máquina mais cara”. Ele estava em pé na frente de uma máquina multifuncional que custava cerca de 550 dólares. Olhou para a máquina e disse: “É esta. Se o dinheiro não fosse a questão, eu escolheria esta”.

Então, ele viu outro aparelho de fax no canto. Custava 150 dólares. Ao olhá-lo, percebeu que a máquina de 550 dólares era grande demais para caber embaixo da mesa; na verdade, não caberia em lugar nenhum do escritório dele. O menor era do tamanho perfeito. Caberia embaixo da mesa, exatamente onde queria, e tinha todas as funções de que ele precisava.

Ele disse: “Uau, acabei de economizar 400 dólares ao fazer essa pergunta”.

Muitos de nós tomamos nossas decisões de compra baseadas em dinheiro. Dizemos: “Não posso pagar, então vou usar o cartão de crédito”, ou dizemos: “Não posso pagar, então não comprarei”. Não perguntamos: “Realmente desejo ter isso?” Ou: “Isso é realmente necessário para a minha vida?”

Privar-se de algo que irá expandir sua vida não é o caminho para melhorar as coisas, mas não significa que você deva ir além e gastar demais. Não se trata de escolher sempre o melhor; trata-se de reconhecer, de acordo com as circunstâncias do momento, qual é a melhor escolha para você. Se o melhor que posso pagar é o Champagne Veuve Clicquot, escolherei isso. Vou esperar para ter o Dom Perignon mais tarde, quando eu tiver mais.

Quando você pergunta: “Se dinheiro não fosse a questão, o que eu

escolheria?” - você tira o dinheiro da computação como fator determinante da escolha. Esta pergunta fornece uma maneira diferente de olhar o mundo e entender o que você realmente desejaria ter em sua vida.

O senso de valor da maioria das pessoas baseia-se na incapacidade delas de ter ou de pagar por algo. Você olha para algo e isso lhe parece valioso porque acredita que não pode pagar por isso – mas você compra mesmo assim. O que acontece quando faz isso? Uma semana depois, esquece-se totalmente disso. Você gastou muito dinheiro e agora está pagando no cartão de crédito.

Aqui está uma coisa que você pode fazer: Entre na loja mais cara da cidade, olhe em volta e reconheça que poderia ter qualquer coisa na loja se realmente escolhesse, mesmo que fizesse um parcelamento sem fim. Então, olhe em volta e veja o que você realmente deseja ter.

Mesmo que inicialmente tenha pensado que queria tudo na loja, depois de olhar em volta para ver o que verdadeiramente gostaria, provavelmente terminará decidindo sobre uma única coisa de que realmente gosta – ou talvez nada. Na maioria das vezes, você descobre que realmente não quer nada da loja. Você só pensou que desejava isso porque decidiu que não podia pagar e isso satisfaria alguma necessidade sua.

A ideia de que comprar algo atenderá a alguma necessidade é chamada de terapia de varejo. Quantas evidências probatórias e DJCCs você tem que dizem que a terapia de varejo faz você se sentir bem? Tudo o que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Ou talvez você tenha alguma evidência probatória sobre o que não pode ter, baseado no ponto de vista de outras pessoas. Talvez sua mãe o questionasse todas as vezes em que você comprava algo com algum tipo de variação para a pergunta: “Você realmente precisa disso?”

Quantas evidências probatórias você tem, que são baseadas nos pontos de vista de outras pessoas, que invalidam as escolhas que você fez? Tudo que isso é, você vai destruir e descreir? Certo e errado, bom e mau, POD e POC todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Como pode melhorar?

Toda vez que você encontrar um centavo, uma moeda de dez centavos, um dólar, dez dólares ou qualquer outra quantia, grande ou pequena, pergunte:

“Como pode melhorar?” Reconheça o que você tem e o fato de que pode melhorar. Se você diz: “Ah, legal! Veja o que eu consegui!” Ou até: “Uau, obrigado universo, eu recebi!” O universo diz: “Ah, você recebeu. Não preciso mais contribuir com você”. Mas, quando você pergunta: “Como pode melhorar?”, isso mantém a energia em movimento.

Nossa amiga Simone tem um amigo na Austrália que é músico. Ela contou a ele sobre o uso de “Como pode melhorar?” – e ele decidiu experimentar depois de um show, quando estava vendendo seus CDs. No dia seguinte, ele enviou uma mensagem a ela e disse: “Isso realmente funciona! Toda vez que vendia um CD, eu perguntava: ‘Como pode melhorar?’ E alguém aparecia e comprava um ou dois. Acabei vendendo todos os meus CDs no show”.

Use isso ao pagar contas também. Não é: “Ah não! Não há dinheiro suficiente para pagar essa conta”. Toda vez que você paga uma conta, pergunte: “Como pode melhorar?” Muitas vezes, vemos pessoas que recebem dinheiro quase que suficiente para pagar uma conta e dizem: “Puxa, isso não basta!” O que isso faz? Põe um fim à energia que eles estavam gerando. O que aconteceria se, em vez disso, perguntassem: “Como pode melhorar?” Elas criariam um convite para que mais energia chegasse a suas vidas.

Uma jovem senhora que conhecemos nos disse que, recentemente, estava com sua bagagem fazendo o *check-in* no aeroporto quando o rapaz no balcão disse: “Sua mala está com excesso de peso. Terei que cobrar por isso”.

Ela sorriu e perguntou: “Como pode melhorar?” E: “O que mais é possível?”

O rapaz disse: “Só um momento, por favor”. E voltou com o supervisor. O supervisor olhou para ela e disse: “Sua mala tem um excesso de 10 kg. Teremos que cobrar por isso”.

Ela perguntou: “Ok, como pode melhorar?”

O supervisor olhou para ela e disse: “Ah, deixa para lá”. E enviou a mala sem cobrá-la por isso.

Continue fazendo a pergunta: “Como pode melhorar?” Quando a usa em situações que parecem ruins, você obtém clareza sobre como mudar as coisas e, quando a usa em uma situação boa, coisas interessantes aparecem. O universo ouve o que você pede e lhe dá o que você pede. Mas você tem que pedir.

Interessante ponto de vista

Quando você se encontra em uma situação de não julgamento, reconhece que você é tudo e não julga nada, inclusive a si mesmo. Simplesmente não há julgamento em seu universo. Há permissão total para todas as coisas.

Quando está em permissão, você é uma rocha no córrego. Pensamentos, ideias, crenças, atitudes e emoções chegam até você, passam ao seu redor, e você continua sendo a rocha no meio da correnteza. A aceitação é diferente de permissão. Se está na aceitação quando pensamentos, ideias, crenças e atitudes chegam, você é levado. Na aceitação, você se alinha e concorda, que é polaridade positiva, ou resiste e reage, que é polaridade negativa. De qualquer maneira, você é levado.

Se está em permissão em relação ao que eu falo, você pode dizer: “Bem, esse é um interessante ponto de vista. Eu me pergunto se existe alguma verdade nisso”. Você vai para a pergunta em vez de reagir. Quando entra na resistência e reação ou alinhamento e concordância com pontos de vista, você cria limitações. A abordagem ilimitada é “interessante ponto de vista”.

Toda vez que perceber que tem um ponto de vista sobre algo, diga: “Interessante ponto de vista que eu tenho esse ponto de vista”. Você pode pensar que algo é verdadeiro ou real, mas é apenas um ponto de vista. Não é real. Você o torna real e certo. Você o julga como algo existente.

Digamos que eu não esteja fazendo o dinheiro que gostaria com o meu negócio. Se tenho o ponto de vista de que “meus negócios estão falindo”, crio uma evidência probatória. Trago essa realidade à existência e começo a agir como se fosse real. Meus negócios estão falindo? Não. Estão fazendo a quantidade de dinheiro que eu gostaria? Não. Será que algum dia farão tanto dinheiro quanto eu gostaria? Não. Ok, tudo bem. Por que não? Porque não importa quanto eu ganho, sempre vou querer mais. Se você se deparar com um ponto de vista do tipo “meus negócios estão falindo”, basta reconhecê-lo e dizer: “Interessante ponto de vista que eu tenho esse ponto de vista”. Isso é tudo o que você precisa fazer.

“Interessante ponto de vista”, seguido de uma pergunta, é uma ótima maneira de mudar uma situação que você gostaria que fosse diferente. Digamos, por exemplo, que você receba a ligação de um grande cliente e ele cancele o pedido. Se você tem o ponto de vista que isso destruirá seus negócios, isso é o que vai criar. Mas, se disser: “Uau, é interessante que ele faça isso!” e fizer perguntas como: “Que outras oportunidades existem que

ainda não vimos?”, ou: “O que poderíamos fazer de maneira diferente que mudaria isso?”, você abre a porta para uma realidade diferente.

Usei o “interessante ponto de vista” em cada ponto de vista que tive durante um ano, até não ter ponto de vista sobre nada. Agora, quando olho para algo, não tenho ponto de vista sobre isso. Isso é ótimo porque posso fazer perguntas e meu ponto de vista não me impede de ouvir as respostas. Quando pergunto algo: “Você vai me fazer dinheiro?” Posso ouvi-lo claramente quando é sim ou não.

O que se requer para que _____ apareça?

“Peça e receberá” é uma das verdades na Bíblia. Há muita coisa lá que não é verdadeira, mas essa é uma das verdades – e é uma das que temos a tendência de ignorar. Não pedimos o que desejamos na vida.

Às vezes, quando trabalhamos com as pessoas sobre o tema dinheiro, elas perguntam: “Por que não consigo sair das dívidas? Por que o dinheiro não aparece para que eu possa ser feliz?”

Nós perguntamos: “Bem, você pediu dinheiro?”

Elas olham para nós, estupefatas.

Repetimos a pergunta: “Bem, você pediu o dinheiro?”

Elas respondem: “O que você quer dizer?”

Dizemos: “Você tem que pedir algo para que o universo trabalhe a seu favor, para que você possa ter isso”.

E elas dizem: “Eu tenho trabalhado, feito afirmações, tenho feito isso e aquilo, mas nada disso está funcionando”.

E nós dizemos: “Eu sei. É porque você não pediu o dinheiro”.

Não podemos dizer quantas pessoas estão fazendo tudo certo, porém deixam escapar esse ponto essencial. Depois que entendem isso e começam a pedir ao universo o que desejam, a situação financeira delas começa a mudar.

Uma boa maneira de pedir algo é dizer: “O que se requer para que _____ apareça?” Por exemplo: “O que se requer para que eu dobre a minha renda neste ano?”

Em vez de fazer perguntas, a maioria das pessoas faz pressuposições. “A única maneira de dobrar minha renda este ano é se eu tiver dois empregos em período integral”. O fato é que, ao entrar no modo de pressuposição e tentar entender as coisas, nada além disso pode aparecer para você. Você criou uma limitação gigante. A maneira de gerar o que você quer ter é

simplesmente pedir ao universo o que você deseja. “O que se requer para que _____ apareça?” Essa é uma maneira eficaz de fazer isso.

Entretanto, ao perguntar, você tem que estar disposto a fazer o que se requer para gerar o dinheiro que está buscando.

O que mais é possível?

Quando estiver em uma situação que não é a que você gostaria, tente perguntar: “O que mais é possível?” Por exemplo, se eu não tiver tanto dinheiro no banco quanto gostaria, a pergunta “o que mais é possível?” pode abrir a porta para uma nova possibilidade.

Use outras perguntas como: “O que mais posso ter? O que posso mudar? O que posso gerar? O que posso ser? Que energia posso ser? O que posso fazer?”

Eu não tenho o ponto de vista de que algo vai me parar, que é uma demanda, e sei que posso usar perguntas para descobrir uma perspectiva novíssima ou para ver uma oportunidade que não estava visível antes.

Como criei isso?

Recentemente, estava dirigindo no Texas com minha amiga Curry em um carro novo que ela havia comprado para o filho. Passei por uma cafeteria e ouvi: “Vamos tomar uma xícara de café”. Pensei: “Não quero café”, e continuei dirigindo.

Então, ouvi: “Por que você não para aqui na loja de antiguidades?” – e eu não fiz isso. É claro, não estava aberta.

Poucos minutos depois, chegamos ao semáforo e estávamos parados ao lado de um caminhão gigante do Texas, com mais de dois metros de altura. Quando a luz ficou verde, o carro na pista ao lado não se moveu, então eu acelerei um pouco e comecei a avançar. De repente... “Bum!” Alguém bateu na frente do nosso carro e partiu o mais rápido que pode. Bateram e correram. Eles voaram como um morcego saindo do inferno. Nosso carro ficou muito amassado.

Agora, se eu tivesse escutado e parado na loja de antiguidades, não estaríamos lá quando o carro atravessou no vermelho. Se tivesse escutado e parado para uma xícara de café, não estaríamos lá. Mas não, eu não escutei. Fui contra a informação que estava recebendo. Ouvi todas as informações que teriam impedido que isso acontecesse e as ignorei. Por que ignorei essas

dicas sutis que deveria estar ouvindo? Quando algo assim acontece, você deve perguntar: “Qual é a razão de eu não ter escutado?”

As pessoas pagam caro quando não ouvem as dicas sutis que recebem. Às vezes, as dicas não fazem sentido, mas você deveria ouvir de qualquer maneira. Tomar uma xícara de café não fazia sentido para mim. Parar na loja de antiguidades que estava fechada não fazia sentido para mim, mas não se trata de fazer sentido: trata-se de conscientização.

Em vez de avançar no semáforo, se eu tivesse perguntado: “Do que não estou consciente aqui?”, teria tirado um tempo para ver que algo não parecia certo. Mesmo assim, não atravessei o cruzamento correndo quando o tráfego estava parado. Normalmente, costumo ser pé de chumbo. Gosto de acelerar. Nesta situação, eu poderia ter acelerado e ido de encontro ao carro à nossa frente. Eu geralmente dirijo assim, mas, por alguma razão, não fiz isso naquela ocasião.

Curry disse: “Você estava dirigindo como um velhinho e eu não sabia o que você estava fazendo”. Eu estava dirigindo como um velhinho para que não fôssemos mortos. Se eu tivesse arrancado assim que o semáforo abriu, teria sido o capô do outro carro na minha porta. Há momentos em que dirigir como um velhinho é correto.

Depois do ocorrido, olhei para trás para ver o que havia acontecido e por que eu não prestara muita atenção às dicas sutis. Perguntei: “Como criei isso?” Eu estava procurando os dez segundos de inconsciência que criaram aquele resultado.

O acidente me despertou para o fato de que tenho que ficar ainda mais intensamente consciente do que estava antes. À medida que você se torna mais consciente, as coisas chegam a você como um tapa com luvas de pelica, em vez de uma madeirada na cabeça. Você deve estar disposto a receber os toques sutis para saber o que realmente está acontecendo, caso contrário, uma madeirada na cabeça será necessária. Fazer a pergunta me permitiu ver como escolhi ficar inconsciente sobre minha consciência de que deveríamos fazer uma pausa e sair da estrada. Criei a situação não prestando atenção a essa consciência antes do acidente; se eu tivesse feito isso, todo o acontecimento teria mudado.

Todas as evidências probatórias e DJCCs que você tem para fazer toda a sua consciência aparecer como uma madeirada ou uma madeirada maior ainda, ou mesmo uma bigorna entre as suas orelhas, você vai destruir e descreir tudo isso? Certo e errado, bom e mau POD e POC, todas as 9,

curtos, garotos e aléns.

O que está certo sobre isso que não estou percebendo?

Após o acidente de carro, Curry usou essa pergunta para ver no que ela não estava prestando atenção. Percebeu que seu filho não gostava do carro. O acidente a despertou para o fato de que o carro precisava ser amado, e não apenas ficar na garagem. Ela disse: “Meu filho realmente queria um carro diferente, mas, em vez de comprar o carro que ele queria, comprei um carro que funcionava para mim”.

“O que está certo sobre isso que não estou percebendo?” é uma pergunta bonita a ser usada em sua situação financeira ou em qualquer circunstância com a qual não esteja satisfeito. Ela abre novas maneiras de ver o que está acontecendo no seu mundo financeiro. Digamos que você esteja prestes a perder o emprego, não tem perspectivas de um novo e não está ganhando dinheiro suficiente para cobrir suas despesas. As coisas parecem sombrias. Você não sabe como pagar suas contas no próximo mês. Parece não ter nenhuma opção. Qual é a primeira coisa a fazer? Respire fundo e depois de novo e de novo. O primeiro passo é sair da hiperventilação e ficar no presente para estar pronto para receber as informações que surgem quando você faz uma pergunta. Em seguida, pergunte: “Ok, o que está certo sobre isso que não estou percebendo?” Em primeiro lugar, você queria esse emprego? Você ainda quer esse emprego? Se você remove o ponto de vista de que está perdendo algo valioso, o que mais poderia ser possível?

Às vezes, ao perguntar às pessoas: “Você percebeu que esse emprego já não lhe serve mais?”, elas dizem: “Eu estava morrendo aos poucos nesse emprego!”

Dizemos: “Legal, o que você realmente gostaria de fazer?”

Elas dizem: “Não sei, mas seria algo totalmente diferente”.

Dizemos: “Ok, então, siga a energia”.

Incrementos de 10 segundos

Quando você era criança e seus pais o levavam à sorveteria, eles diziam: “Pode pegar o que quiser”? Ou eles diziam: “Você pode ter isto – ou aquilo”? A maioria dos pais pergunta: “Você quer isto – ou aquilo?” Eles oferecem duas opções. Mas não vemos por que temos que escolher entre

“isto” e “aquilo”. Queremos tudo!

Muitos de nós nunca fomos ensinados a escolher. Como resultado, muitas vezes, temos dificuldade em fazer escolhas quando nos tornamos adultos. Em Santa Barbara, há um restaurante que tem um enorme bufê aos domingos de manhã. Há uma mesa quilométrica, cheia de todos os tipos de comida que você pode imaginar. Há tanta comida que fica impossível comer um pedacinho de cada coisa. Como você escolhe o que vai comer? Entro, olho para a mesa e estou satisfeito. Gasto 55 dólares apenas para olhar para toda essa comida. Disseram-nos que temos infinitas opções, mas não podemos ter nenhuma delas. Achamos que é mais fácil escolher entre duas coisas. Comerei um ovo mexido ou uma fatia de bacon?

Frequentemente nos vemos na situação em que estamos tentando fazer uma escolha entre duas coisas que nem queremos. Tentamos descobrir qual é o menor dos dois males. Como votar em um político. Não há ninguém que você queira realmente eleger, então você escolhe o que é menos ruim. Isto é o que você foi ensinado a fazer. Você não escolhe aquilo que expandirá sua vida e lhe dará tudo o que deseja. Você escolhe entre o que é horrível e o que não é tão ruim assim.

Em vez de escolher entre “isto e aquilo”, ou lutar para escolher quando há muitas opções, ou escolher o menor dos dois males, comece a fazer tudo em incrementos de dez segundos. Em vez de olhar para todos os homens do mundo e tentar descobrir qual deles amar, ou tentar escolher entre dois rapazes que você não quer realmente, basta escolher amar alguém por dez segundos. Você pode deixar de escolhê-lo dez segundos depois. Ou você pode escolher amá-lo novamente nos próximos dez segundos.

Quando acha que aquela é a única escolha que terá, você se enrola tentando fazer a escolha certa. Em vez disso, experimente escolher em incrementos de dez segundos. A beleza de escolher em incrementos de dez segundos é que a escolha cria consciência. Muitos de nós fomos instruídos a pensar nas consequências de nossas escolhas. As pessoas dizem: “Cuidado com o que você escolhe, porque se cometer um erro, não dá para voltar atrás”. Isso é uma verdade? Isso faz você se sentir leve? Ou faz você se sentir pesado? Ou faz você entrar em pânico? Ou faz você se sentir pesado porque é uma mentira! Você nunca sabe o que vai acontecer até escolher.

Se fizer uma escolha e não gostar das consequências, diga: “Ops, essa foi uma má escolha. Próxima!” Escolha novamente. Quando você opera dessa maneira, não há pânico sobre a escolha, porque a escolha não tem

significância ou significado.

Vamos fazer uma brincadeira. Você tem 10 segundos para viver o resto da sua vida. Você está na selva e ela está cheia de leões, tigres, ursos e cobras venenosas. Ela se parece com a cidade em que você vive. Você vai morrer aqui nos próximos 10 segundos. Você tem 10 segundos para viver o resto da sua vida. O que você escolhe?

Talvez aconteça algo assim, como em uma classe que fiz recentemente:

Gary: Vocês têm 10 segundos para viver o resto de suas vidas. O que vocês escolhem?

Participante: Fazer amor.

Gary: Fazer amor. Ok, deveria levar mais do que 10 segundos. Se não, arranje um parceiro novo.

Participante: Comer algo doce.

Gary: Ok, bom.

Participante: Liberdade, liberação.

Gary: Ok, essa vida acabou. Vocês têm 10 segundos para viver o resto da vida de vocês. O que escolhem?

Participante: Alegria. Diversão. Dinheiro. Consciência.

Gary: Bom. Essa vida acabou. Escolha de novo!

Participante: Uma bicicleta.

Gary: Bom. Essa vida acabou. Escolha de novo!

Participante: Brincar, tomar uma taça de vinho.

Gary: Bom. Essa vida acabou. Escolha de novo!

Participante: Tirar uma linda foto.

Gary: Ok, essa vida acabou. Escolha de novo! Repararam que, ao escolher em incrementos de 10 segundos, vocês ficaram mais leves?

Faça isso o tempo todo, todos os dias. Em um incremento de 10 segundos, você pode dizer: “Odeio trabalhar nesta farmácia”. Nos próximos 10 segundos, você pode dizer: “Adoro ser farmacêutico! Adoro fazer o meu trabalho!” Em um incremento de 10 segundos, você pode dizer: “Eu odeio essa pessoa para quem tenho que ensinar ioga” e, no próximo: “Adoro o cheiro dessa pessoa para quem tenho que ensinar ioga”.

Quando você escolhe em incrementos de 10 segundos, nada se apega a você. Você adota o ponto de vista: “Quero que hoje seja um dia diferente de ontem”. Se tenho um dia em que quatro pessoas estão agendadas para sessões privadas e a primeira liga e cancela, digo: “Ok, universo, você está tentando me dizer que é um dia de folga?” Se a resposta for sim, ligo para as

outras três pessoas e, noventa e nove por cento do tempo, elas dizem: “Ah, estou tão feliz que você ligou porque realmente não queria ter uma sessão hoje, mas eu tinha o compromisso e é tão difícil de conseguir um horário com você, que eu não queria cancelar”. Elas também não queriam fazer uma sessão. O universo estava tentando me dizer que era hora de tirar um dia de folga. Eu estava disposto a fazer uma escolha diferente – e elas também.

Você pode fazer isso mesmo quando tiver aquele tipo de decisão grande ou importante a tomar, como se sua empresa estivesse no vermelho e não tivesse dinheiro suficiente e você precisasse decidir o que fazer. Não tente forçar a existência de algo para ganhar dinheiro. Em vez disso, escolha em incrementos de dez segundos.

As pessoas me disseram: “Funcionar nesta realidade requer muito planejamento. Você nem sempre pode fazer as coisas em 10 segundos. Se eu comprar uma passagem aérea dez segundos antes do voo, pagarei muito mais por ela”.

Eu digo: “Você ainda pode fazer planos. Faça planos para todo tipo de coisa, mas também estou disposto a mudar meu plano nos próximos 10 segundos. Só porque fiz um plano não significa que não posso mudá-lo”. Muitas pessoas pensam que precisam seguir adiante se fizerem um plano. Já lhe disseram que, se não cumpre algo, você é um descompromissado? Se alguém lhe disser que você é uma borboleta, um descompromissado ou um completo idiota, reconheça que eles estão falando deles mesmos. Você pode funcionar nesta realidade e fazer planos em incrementos de 10 segundos se estiver disposto a mudar. Isso facilita sua vida. E se alguém lhe disser que você é descompromissado ou uma borboleta, agradeça. Eles não sabem o que fazer com isso. É sempre bom deixá-los de queixo caído.

Esta realidade é exatamente o que é. Você não precisa viver nela, mas deve ser capaz de funcionar nela. Quando funciona nesta realidade, você é funcional. Isso significa que está disposto a olhar para o que é, saber o que pode mudar e o que não pode mudar, e lidar com as coisas como elas são. Quando você é funcional nesta realidade, sabe que tem outras opções disponíveis. Você olha para as coisas e diz: “Todo mundo espera que as coisas saiam assim. Eu tenho que viver com o que as outras pessoas esperam? Tenho que fazer as coisas da maneira que as outras pessoas fazem? Tenho que sofrer do mesmo jeito que as outras pessoas? Não! Eu posso ter uma realidade diferente”. Viver em incrementos de 10 segundos pode ajudá-lo a fazer isso.

Tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória

E, finalmente, em Access nós temos um mantra: Tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória. Facilidade é ausência de esforço; alegria é felicidade, prazer e encantamento; e glória é a expressão exuberante e abundância da vida que é possível.

Dain disse que, ao ouvir pela primeira vez “Tudo na vida vem a mim com facilidade, e alegria e glória”, começou a dizer isso 30 vezes pela manhã, 30 vezes à noite e outras 30 vezes durante o dia e isso mudou a energia que ele estava disposto a ter na vida. Ele conta: “Dizer que tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória mudou o espaço em que eu funcionava. Quando comecei a dizer isso, parecia que não havia espaço em minha vida, mas depois de dizer isso cinco ou dez vezes, o espaço se abriu”.

São incríveis as coisas que podem acontecer quando você diz: “Tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória”.

Meu filho mais velho foi viciado em drogas. Uma noite, ele saiu com o meu carro para supostamente comprar um maço de cigarros e não voltou para casa. Passou a noite toda fora. Como não sabia o que fazer, continuei dizendo: “Tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória”. Eu não sentia que a vida estava vindo para mim com facilidade, alegria e glória; eu apenas disse isso. Acordei às duas horas da manhã ouvindo o barulho de um carro; ele não estava em casa, então eu disse isso de novo. Fiz às quatro horas e, novamente, às seis horas da manhã. Finalmente, por volta das 7h30 da manhã, ele entrou pela porta. Eu disse: “Tudo na vida vem a mim com facilidade, alegria e glória. Ok, qual foi o combinado?” Eu já havia lhe dito que já usava drogas há muito tempo e que isso estava tão fora de controle que ele teria que sair de nossa casa na próxima vez que escolhesse isso.

Ele disse: “Sabe de uma coisa? Preciso de um programa de reabilitação”.

Ele já havia participado de três programas de reabilitação, mas nunca havia escolhido ir por conta própria. Nós tivemos que forçá-lo a isso antes. Então, ele entrou em um programa de reabilitação por dezoito meses e mudou sua vida. Foi um milagre. Ele ainda está vivo; provavelmente não estaria vivo hoje se não tivesse ido. A escolha foi dele. A verdade é que, para qualquer pessoa que usa drogas ou álcool, a escolha tem que ser dela. Você não pode fazê-la mudar. Eu só podia dizer: “Tudo na vida vem a mim

com facilidade, alegria e glória”. Eu sempre acredito nisso? Nem sempre. Mas eu uso porque o universo ouve e o universo responde.

Esperamos que você use essas ferramentas e as informações deste livro para gerar uma realidade financeira muito maior do que a que você possui atualmente!

GLOSSÁRIO

SER

Neste livro, às vezes, usamos a palavra ser de maneira não convencional, como na pergunta: “Que energia, espaço e consciência generativos posso ser que me permitiriam ser a energia de ter e acumular dinheiro que verdadeiramente posso ser?” Usamos a palavra ser aqui porque, se você não pode ser dinheiro, não pode ter dinheiro.

Por que não dizemos “o dinheiro que verdadeiramente sou”? Porque sou é uma evidência probatória do ser. Sou é um ponto de vista artificial. Ser refere-se ao ser infinito, em que você pode ser todos os aspectos de tudo o que poderia ser.

ENUNCIADO ACLARADOR (POD/POC)

O enunciado aclarador que usamos em Access é: Certo e errado, bom e mau, POD e POC, todas as 9, curtos, garotos e aléns.

Certo e errado, bom e mau é a abreviação de: o que é bom, perfeito e correto sobre isso? O que é errado, mau, horrível, ruim, perverso e terrível sobre isso? O que é certo e errado, bom e mau?

POC é o ponto de criação dos pensamentos, sentimentos e emoções que precedem imediatamente sua decisão, qualquer que seja ela.

POD é o ponto de destruição que precede imediatamente qualquer coisa que tenha decidido. É como puxar a carta de baixo no castelo de cartas. Tudo vem abaixo.

Todas as 9 representam as nove camadas de porcaria que eliminamos. Você sabe que, em algum lugar dessas nove camadas, deve haver um pônei, porque você não poderia colocar tanta merda em um só lugar sem ter um pônei lá. É uma merda que você está gerando para si, que é a parte ruim.

Curtos é a versão curta de: o que é significativo sobre isso? O que é insignificante sobre isso? Qual é a punição para isso? Qual é a recompensa para isso?

Garotos representam as esferas nucleadas. Já viu aqueles brinquedos infantis de fazer bolhas? Você assopra e cria um monte de bolhas? Você solta uma e outra se forma?

Aléns são sentimentos ou sensações que paralisam seu coração, sua respiração ou sua disposição de olhar para as possibilidades. Como quando o seu negócio está no vermelho, você recebe outro aviso final de pagamento e diz: “Argh!” Você não estava esperando por aquilo no momento.

Às vezes, em vez de dizer “use o enunciado aclarador”, só dizemos “POD e POC nisso”.

UNIVERSO CONFLITUAL

(também chamado de realidade conflitual ou paradigma conflitual)

É um ponto de vista que contém elementos conflitantes. É um problema. Por exemplo, disseram-lhe, quando criança, que o amor ao dinheiro é a raiz do mal? E você está se recusando a ser mau? Esse é um universo conflitual.

EVIDÊNCIA PROBATÓRIA

É um ponto de vista artificial, um ponto de vista que você desenvolveu. Quando diz: “Esse é o jeito que o dinheiro deveria ser”. Ou: “Esse é o jeito que as coisas deveriam funcionar com o dinheiro”, você considera que gostaria de algo de uma maneira específica e aí coleta evidências para tentar tornar isso algo correto. Não está olhando para o que é.

NOTA AOS LEITORES

As informações sobre dinheiro apresentadas neste livro são, na verdade, apenas uma pequena amostra do que Access tem a oferecer. Existe todo um universo de processos e cursos em Access. Se houver lugares em que você não consegue fazer as coisas funcionarem em sua vida da maneira que você sabe que elas devem funcionar, você pode se interessar em participar de um curso de Access ou querer encontrar um facilitador de Access que possa trabalhar com você pessoalmente para obter uma maior clareza sobre questões que você não consegue superar, sejam elas sobre dinheiro ou qualquer outra coisa. Os processos de Access são feitos por um facilitador treinado e baseiam-se na energia de você e da pessoa com quem está trabalhando.

Para mais informações, visite:

WWW.ACCESSCONSCIOUSNESS.COM

LIVROS RECOMENDADOS
SOBRE DINHEIRO

Dinheiro não é o problema, você é

de Gary Douglas e Dr. Dain Heer
Prosperity Consciousness

de Steve e Chutisa Bowman
***The Penny Capitalist: How to Build
a Small Fortune from Next to Nothing***

de James J. Hester
How to Get Out of Debt, Stay Out of Debt and Live Prosperously

de Jerrold Mundis