
Página 2

Como ficar rico logo e para sempre!

Este livro conta como Kiyosaki começou do nada e conseguiu se aposentar com liberdade financeira absoluta em menos de dez anos. Encontre a fórmula para alcançar. Se entre seus planos não é trabalhar duro toda a vida ... Este livro é para você. Por que não se aposentar jovem e rico?

Página 3

Robert Toru Kiyosaki

Aposente-se jovem e rico:

Como ficar rico logo e para sempre!

ePub r1.0

Titivillus 16.12.2019

Página 4

Título original: *Rich Dad's Retire Young, Retire Rich*
Robert Toru Kiyosaki, 2001
Tradução: Maria Andrea Giovine

Editor Digital: Titivillus
ePub base r2.1

Página 5

*Este livro é dedicado a todas as pessoas que têm
precederam e fizeram nossas vidas
ser melhor e mais rico.*

Página 6

Este livro foi concluído seis meses antes dos trágicos eventos de Setembro de 2001. No entanto, suas informações são mais importantes AGORA que nunca.

Nestes tempos de incerteza, sua educação financeira se torna ainda mais valioso.

Se você está cansado dos mesmos velhos conselhos de investimento, como 'ter paciência ', " investir a longo prazo "e" diversificar ", então este livro é para você.

Introdução

Por que Davi conheceu Golias

Davi e Golias eram uma das histórias favoritas de meu pai rico. Suspeito que ele provavelmente se via como David, um homem que começou do nada e ainda ousou competir com os gigantes da os negócios. Pai rico costumava dizer: "Davi conseguiu vencer Golias porque ele sabia como usar o poder de alavancagem. Um jovem e um simples O estilingue era muito mais poderoso do que o temido gigante Golias. Esse é o poder de alavancagem ”.

Meus livros anteriores eram sobre o poder do fluxo de caixa, meu Pai rico costumava dizer: " *Fluxo de caixa* são as três palavras mais importantes em o mundo do dinheiro. A quarta palavra mais importante é *alavancagem* . Ele também disse: “A alavancagem é a razão de algumas pessoas eles se tornam ricos e outros não. Pai rico explicou que o Alavancagem era poder e pode funcionar a seu favor ou contra você. Porque alavancagem é poder, alguns o usam, outros abusam dele. ele e outros o temem. Dizia: "A razão de menos de cinco por cento de todos os americanos são ricos, é porque apenas cinco por cento sabem como *usar* o poder de alavancagem. Muitas pessoas que querem ficar rico fracassa porque *abusam do* poder E a maior parte do as pessoas não enriquecem porque *temem* o poder de alavancagem.

Existem muitas formas de alavancagem

A alavancagem vem em muitas formas. Um dos mais reconhecida é a alavancagem de tomar dinheiro emprestado. Hoje em dia estamos cientes do grave problema de pessoas que abusam deste

forma poderosa de alavancagem. Milhões de pessoas lutam financeiramente porque o poder de alavancagem da dívida é usado contra ele. Devido às consequências do *abuso* de alavancagem de dívida, muitas pessoas agora *temem* essa forma de alavancagem dizendo: "Destrua seus cartões de crédito, pague sua hipoteca e livre-se de as dívidas". Pai rico ria e dizia: "Destrua suas cartas O crédito não o tornará rico. Destruir meus cartões de crédito a única coisa que alcança Isso está me fazendo sentir miserável. No entanto, meu pai rico concordou nisso, se você abusou do poder de alavancagem da dívida você definitivamente deve destruir seus cartões de crédito, pagar sua hipoteca e livrar-se das dívidas. E acrescentou: «Dê um cartão de crédito a alguns pessoas é como dar uma arma carregada a um bêbado. Qualquer um que estar perto do bêbado corre perigo, inclusive do bêbado. ' Em lugar para nos ensinar a temer o poder da alavancagem da dívida, Pai rico ensinou a mim e ao filho como *usar* o poder de alavancagem da dívida. Portanto, ele costumava dizer: Existem dívidas boas e dívidas ruins. Boa dívida torna você rico e inadimplência torna você torna pobre ». A maioria das pessoas está sobrecarregada com dívidas incobráveis e muitos outros vivem com medo de dívidas e têm orgulho de serem livres deles, até o ponto de ficar livre de qualquer dívida boa. Dentro Neste livro, você descobrirá como minha esposa Kim e eu nos aposentamos jovens e nos aposentamos ricos porque estávamos profundamente em dívida com dívidas boas, dívidas que nos tornaram ricos e financeiramente livres. Dentro outras palavras, *usamos* o poder de alavancagem, não *abusamos* dele ou vivemos com *medo* . Em vez disso, *respeitamos* o poder de alavancagem e Nós o usamos com sabedoria e cautela.

Todos podem ser ricos?

Durante as centenas de entrevistas que dei após o lançamento do Primeiro livro de Pai Rico, me perguntaram: "Você acha você que todos podem ser ricos? ».

Eu respondo: «Sim. Eu acredito que todos têm potencial para ser rico".

Nesse ponto, frequentemente me perguntam: "Se todos tiverem o potencial para ser rico, por que tão poucos realmente ficam ricos? '

Minha resposta usual é: "Hoje não tenho tempo para responder a isso questão". Se eles insistem, costumo dizer: "Muitas das respostas foram encontradas em meus primeiros livros da série pai rico.

Se o entrevistador for persistente, ele geralmente pergunta algo como: "Quando Você vai nos dar todas as respostas?

Eu respondo: "Não sei se alguém tem todas as respostas."

Embora eu não tenha todas as respostas, estou muito feliz

finalmente fornecer a você este livro, o número cinco da série de pai rico. Este livro irá definitivamente explicar porque acho que todos Temos o poder e o potencial de ser ricos, e eu realmente Quero dizer todos nós, não apenas alguns. Também vai explicar como meu esposa, Kim, e eu pudemos nos aposentar jovens e ricos, embora começamos sem nenhum dinheiro. E também vai explicar porque alguns As pessoas são ricas e outras são pobres, embora todos nós tenhamos o poder e potencial para ser muito rico e se aposentar jovem. É tudo sobre alavancagem.

Os primeiros quatro livros da série pai rico, principalmente eles discutiram o poder do fluxo de caixa. Esse livro é sobre alavancagem. Por que um livro completo? A razão é porque o alavancagem é uma palavra muito grande, abrangente e comovente praticamente tudo em nossa vida. Este livro se concentrará em três formas importantes de alavancagem, que são as seguintes:

Parte Um: Alavancando Sua Mente

Esta é a seção mais importante do livro. Nele, você descobrirá porque o o dinheiro não o torna rico. Nesta parte você descobrirá que a maioria quantidade significativa de influência no mundo, sua mente tem o poder de ficar rico ou ficar pobre. Como alguém pode usar, abusar ou temer o poder de alavancagem da dívida, o mesmo é verdade sobre o que diz respeito ao cérebro, uma forma muito poderosa de alavanca.

Palavras são uma alavanca

Você vai descobrir o poder das palavras. Pai rico sempre disse, as palavras são uma alavanca. Palavras são ferramentas poderosas para o cérebro. Mas assim como você pode usar dívidas para se tornar rico ou pobre, palavras podem ser usadas para torná-lo rico ou pobre. Nesta seção, você descobrirá o poder das palavras e como as pessoas ricas usam palavras ricas e os pobres usam palavras pobres. Muitas vezes, meu pai rico dizia: "Você o cérebro pode ser o seu ativo mais poderoso ou pode ser o seu mais poderoso. Se você usar as palavras certas em seu cérebro, você se tornará muito rico. Se você usar as palavras erradas, seu cérebro o deixará pobre. Nesta seção você conhecerá palavras ricas e palavras pobres, palavras lentas e velozes. Você descobrirá por que meu pai rico costumava dizer: "Você não precisa de dinheiro fazer dinheiro ". Ele também disse: "Ficar rico começa com suas palavras e as palavras são gratuitas ". Em > *Pai rico, pai pobre*, você pode ler que meu Pai rico proibiu a mim e ao filho de dizer: "Não tenho dinheiro para isso". Meu pai rico costumava dizer: "A diferença entre ricos e pobres é que os pobres dizem que não posso pagar mais do que as pessoas delicioso. Essa é a principal diferença ”.

Por que investir não é arriscado

Neste livro, você descobrirá por que aqueles que dizem "investir é arriscado" são alguns dos maiores perdedores nos mercados de investimento. UMA novamente, tudo se resume a palavras. Você vai descobrir que o que você pensa é verdade que se torna sua realidade. Você vai descobrir por que as pessoas que pensam que Investir é arriscado Invista nos investimentos mais arriscados. Isto é causado por sua realidade. Neste livro, você descobrirá por que investir não tem que ser arriscado. Para encontrar investimentos mais seguros e muito mais produtivo, as pessoas devem primeiro começar mudando suas palavras.

Como disse antes, o poder de alavancagem pode ser usado, pode ser abuse dele ou ele pode ser temido. Nessa seção, você descobrirá como usar o alavancando sua mente para seu ganho financeiro em vez de usá-la

Página 11

contra você. Pai rico costumava dizer: "A maioria das pessoas toma o alavanca mais poderosa do mundo, seu cérebro, e usar esse poder para tornar-se pobre. Esse não é o uso desse poder. É um abuso. Toda vez que você diz Não posso pagar ou não posso fazer ou investir é arriscado ou nunca Serei rico se você estiver usando a forma mais poderosa de vantagem que você tem e você está usando isso para abusar de si mesmo.

Se você quiser se aposentar jovem e rico, precisará usar seu cérebro a seu favor, não contra você. Se você não puder, as outras duas seções do livro não serão possível para você, embora sejam fáceis de fazer. Se você pode ganhar controle sobre sua forma mais poderosa de alavancagem, as próximas duas seções eles serão fáceis.

Parte dois: alavancar seu plano

No livro número três, > *Guide to Investing*, eu escrevi que «investir era um plano". Para Kim e eu nos aposentarmos jovens, tivemos que tem um plano que começou do nada, porque não tínhamos nada. O plano tinha um fim ou uma saída e também tinha um limite de tempo. Nosso tempo limite era de 10 anos ou menos. Demoramos nove anos e conseguimos nos aposentar em 1994. Eu tinha 47 anos e Kim, 37. Embora tenhamos começado do nada acabamos com aproximadamente entre 85 mil e 120 mil dólares por ano de renda, dependendo do mercado, sem trabalhar. Nossa renda agora vinha exclusivamente de nossos investimentos. Embora possa não era muito dinheiro, éramos financeiramente livres porque nosso as despesas eram inferiores a US \$ 50.000 por ano.

Nos aposentamos jovens para ficar ricos

Uma das vantagens de se aposentar jovem é que agora tínhamos tempo livre

para nos tornar ricos. A propósito, a revista *Forbes* define alguém como rico quando ganha um milhão de dólares ou mais em renda anual.

Sabendo disso, uma das razões para nos aposentarmos jovens foi que tínhamos hora de ficar rico. Depois que nos aposentamos, nosso plano era passar

Página 12

tempo investindo e construindo negócios. Hoje não temos apenas propriedades imobiliárias substanciais, mas criamos um editora, uma empresa de mineração, uma empresa de tecnologia e um petroleira, bem como investimentos em bolsa. Como eu disse para Meu pai rico costumava: 'O problema de ter um emprego é que ele interfere a maneira de ficar rico ». Em outras palavras, nos aposentamos jovens de Para que tivéssemos tempo de ficar ricos Atualmente, nosso A renda anual de nossos investimentos e negócios é contada em milhões e está subindo continuamente, mesmo depois que o mercado de ações caiu. Tudo está indo de acordo com o planejado.

No livro número três, > *A Guide to Investing* , escrevi que a maioria as pessoas têm um plano para ficarem pobres. Por esse motivo, muitos as pessoas dizem: "Quando eu me aposentar, minha renda diminuirá." Em outras palavras, estão dizendo: "Eu pretendo trabalhar duro durante toda a minha vida e então terei mais pobre depois de se aposentar ». Isso pode ter sido um bom plano no Era industrial, mas é um plano muito ruim na era da informação.

Milhões de trabalhadores contam com seus planos de aposentadoria, planos como o 401k e o IRA , no caso dos Estados Unidos, os planos Superannuation da Austrália, planos RRSP do Canadá e outros planos para O retiro. Esses planos são o que chamo de planos de aposentadoria da Idade da Vida. Em formação. Eu os chamo assim porque era assim na Era da Informação, mas agora os funcionários são responsáveis por sua aposentadoria. Na Era Industrial, a empresa ou o governo eram os que cuidariam de suas necessidades quando seus dias como trabalhador vão acabar. Há uma falha trágico nesses planos de aposentadoria da Era da Informação. O defeito é que a maioria desses planos são indexados à bolsa de valores e, como Você provavelmente já percebeu que os mercados de ações sobem e descem. Eu É muito surpreendente perceber que milhões e milhões de pessoas muito as trabalhadoras atualmente apostam seu futuro e sua segurança finanças em um mercado de ações. O que aconteceria a esses trabalhadores se, Por exemplo, eles têm 85 anos e seu plano de aposentadoria desapareceu, seja por encolhendo, roubo ou quebra do mercado de ações? Você vai dizer "arrume um emprego e comece a economizar para sua aposentadoria »? É por isso que eu sou em causa, para a qual escrevo e ensino. Acho que precisamos educar e

Página 13

preparar melhor as pessoas para a Era da Informação, a era em que todos nós precisamos saber muito mais sobre dinheiro. A era em que todos precisaremos ser muito mais responsáveis financeiramente e depender menos de uma empresa ou do governo para cuidar de nós. Quando nossos dias como trabalhadores acabarem

Basta dar uma olhada nos números. Em 2010 eles vão começar a se aposentar a primeira das 75 milhões de pessoas nascidas durante o *bebê boom*. Ao longo dos anos, digamos que cada uma dessas 75 milhões de pessoas passa a receber apenas mil dólares por mês do plano de aposentadoria prometido por o governo, e para o qual eles contribuíram, e outros mil dólares por mês nos mercados financeiros. Se meus cálculos estiverem corretos, 75 milhões por mil resulta em US \$ 75 bilhões por mês com o programa do governo e outros US \$ 75 bilhões dos mercados financeiros 75 bilhões de dólares por mês a partir de o governo e os mercados financeiros terão um efeito drástico em ambas as instituições. O que o governo fará então? Aumentar impostos? O que os mercados financeiros farão quando US \$ 75 bilhões saírem em vez de entrarem? Aconselho você a «comprar e esperar, o que você investe no longo prazo e “diverte-se, bagunce” seu portfólio»? Faça os conselheiros das empresas financeiras continuarem a dizer: "O mercado de ações, em média, sempre subiu"? Eu não tenho uma bola de cristal e não pretendo prever o futuro, mas posso dizer o seguinte: uma combinação de \$ 150 bilhões saindo de essas duas instituições enormes, em vez de entrar, farão com que alguns tenham solavancos na economia.

Os antigos planos da velha economia causarão dificuldades financeiras para milhões de pessoas quando seus dias de trabalho terminarem. Milhões de pessoas nos Estados Unidos não têm um plano de aposentadoria de uma empresa ou plano de aposentadoria pessoal. Que vão fazer? Procurar emprego? Trabalhou toda a sua vida? Mudando-se com seus filhos ou netos? Planejar trabalhar duro a vida toda é um plano ruim. E mesmo que seja, milhões de pessoas têm esse plano, mesmo muitas pessoas que são ganhando muito dinheiro. Eles estão trabalhando duro hoje em dia, mas não eles não têm nada reservado para amanhã. Para muitas pessoas nascidas

Durante o *baby boom*, o tempo, nosso ativo mais importante, é final.

Então eu ouço algumas pessoas dizerem: "Não vou precisar de muito dinheiro depois de me aposentar. Minha casa ficará livre de dívidas e minhas despesas pessoais vão cair». Embora seja verdade que suas despesas pessoais podem ser menores, o que aumenta são as despesas médicas. O próprio cuidado médico, odontológico e de saúde já são muito caros para muitas pessoas que trabalham. O que acontecerá quando a indústria médica enfrentar milhões de aposentados que precisam de saúde para viver, mas não têm

dinheiro para pagá-los? E se você acha que o Medicare [\[1\]](#) vai salvá-lo, então você provavelmente acredita no Papai Noel também.

Talvez seja por esse motivo que Alan Greenspan, presidente do *Federal O Conselho de Reserva*, recentemente disse em televisão: «Precisamos começar a ensinar educação financeira em nossas escolas». Precisamos começar a ensinar nossos filhos que devem cuidar de si mesmos financeiramente, ao invés de ensinar esperam que o governo ou a empresa para a qual trabalham cuide deles depois de se aposentarem.

Se você quer se aposentar jovem e rico, você precisará de um plano melhor que a maioria das pessoas tem. A seção 2 trata do importante alavancagem de ter um plano sobre como se aposentar jovens e ricos.

Terceira parte: a alavancagem de suas ações

Há uma história muito usada sobre três pássaros que estavam sentados em um perto. A questão é: "Se dois decidirem voar, quantos pássaros sobrarão?" o A resposta é: "Restam três pássaros." A moral é essa, só porque decidir fazer algo, isso não significa que fará o que decidiu. No mundo real, menos de cinco por cento da população dos EUA é rico porque 95 por cento da população pode ter o desejo de ser rica, mas apenas 5% vão direto ao assunto.

No livro número quatro, > *Rich Boy*, *Smart Boy*, escrevi sobre como nosso sistema escolar pune as crianças por cometerem erros. Sem No entanto, se você der uma olhada na forma como aprendemos, verá que

Nós aprendemos com nossos erros. A maioria de nós aprende a cavalgar bicicleta apenas depois de cair algumas vezes. Então chegamos ao escola e nos ensina a não cair. Eles nos ensinam que as pessoas que caem são estúpido. Eles nos ensinam que pessoas inteligentes são aquelas que se sentem como as três pássaros em cima do muro e memorizar as respostas corretas. Nenhuma grande surpresa por que apenas 5% da população dos Estados Unidos se torna delicioso. Se você vir algumas das pessoas mais ricas do mundo, pessoas como Bill Gates, fundador da Microsoft, Michael Dell, fundador da Dell Computer Corporation, Ted Turner, fundador da CNN, Henry Ford, fundador da Ford Motor Company e Thomas Edison, fundador da General Electric, vocês verão que nenhum deles terminou a escola.

Não estou dizendo que a escola seja ruim. Na Era da Informação, escola e educação são mais importantes do que nunca. O que eu sou dizendo é que, por vezes, para ser bem sucedido nos necessidade de aprender a *fazê* -lo que eles nos ensinaram a *fazer*. Se você quiser ter mais sucesso, simplesmente observe as crianças aprenderem e copiarem. Uma das coisas que eu tive que aprender era como superar o medo de cometer erros, o medo de fracasso e medo de ter vergonha. A maioria das crianças os pequenos sabem como fazer isso naturalmente, mas na escola,

nós os ensinamos a não fazer. Se eu não tivesse sido capaz de aprender como cometer erros, aprender como falhar e aprender como Superando minha vergonha, eu não poderia me aposentar rico e jovem.

Três coisas fáceis que todos podem fazer para se tornar rico

Sempre disse que o que você precisa fazer para ficar rico é simples e fácil. Quase qualquer um pode fazer isso. Estou feliz em compartilhar este livro porque as seções 1 e 2 preparam você para fazer as coisas simples que você precisa, se quiser se aposentar jovem e rico. Na terceira parte, vou entrar em coisas simples e fáceis que a maioria de nós pode fazer para ficar rico. Abordarei os três principais ativos que tornam as pessoas ricas e permitem que você se aposente jovem. Esses três ativos são:

Página 16

1. Imóveis
2. Ativos de papel
3. Negócios

Na terceira parte, você descobrirá o que pode fazer para começar adquirir esses três ativos vitais. *A razão pela qual Kim e eu fomos capazes de se aposentar jovens e ricos é que passamos nosso tempo adquirir ativos em vez de trabalhar por dinheiro .*

Se você pode ler este livro, você pode realizar as etapas de ação simples para comece a adquirir esses três ativos importantes, os ativos que você adquire ricos cinco por cento da população. Eu prometo que você pode dar os passos ação, mas você precisará ler as duas primeiras partes deste livro. Se não você lê-los, pode não ser capaz de realizar as etapas de ação, mesmo se são fáceis de fazer. Como meu pai rico me disse anos atrás: "Fique rico começa com ter a mentalidade certa, as palavras certas e as plano adequado. Depois disso, as etapas de ação são sempre fácil ".

Então, por que Davi conheceu Golias? Resposta do meu pai rico nessa pergunta era: «Davi encontrou Golias para encontrar o gigante isso estava dentro dele. Ele também disse: "Dentro de cada um de nós existe um David e um Golias. Muitas pessoas não têm sucesso na vida porque Eles correm quando encontram Golias. Sem Golias, David nunca teria se tornar um gigante entre os homens. Meu pai rico usava isso história para inspirar seu filho e eu a nos tornarmos gigantes financeiro Em outras palavras, em vez de matar o gigante, meu pai rico nos inspirou a nos tornarmos gigantes.

Este livro é sobre como se tornar financeiramente livre. Kim e eu alcançamos essa liberdade adquirindo ou criando ativos que Eles trabalharão duro para que não tenhamos que trabalhar. Uma vez que estávamos livres, apenas continuamos construindo nosso portfólio de

os três ativos, que são empresas, ativos de papel e imóveis, para transformá-lo em carteiras gigantes. Nos aposentamos jovens e nos tornamos mais rico, usando o máximo de alavancagem possível para construir aqueles ativos. Hoje, eles geram mais e mais receita enquanto nós trabalhamos menos. Se você gostaria de fazer o mesmo, este livro é para você. Está

Página 17

escrito para ajudá-lo a encontrar sua própria liberdade financeira de trabalho monótono de ganhar a vida.

Em conclusão, David se tornou um gigante ao usar todos os possível alavancagem. Você pode fazer o mesmo. Esse livro é sobre como revelar o gigante em você.

Download de áudio

Em nossos livros, gostamos de fornecer uma entrevista de áudio como um bônus com pontos de visão adicional. Como agradecimento por ter lido este livro, você pode ir para site www.richdad.com/retireyoung para baixar o *segredo para a aposentadoria jovem* (*Segredo para se aposentar jovem*) com Robert T. Kiyosaki e Dr. Dolf de Roos. Obrigado por mostrar interesse em sua educação financeira.

Primeira parte

A influência da sua mente

A forma mais poderosa de alavancagem que temos é em nossa mente. O problema com a alavancagem é que pode funcionar a seu favor ou contra você. Se você quer se aposentar jovem e rico, a primeira coisa Você deve fazer é usar o poder do seu cérebro para ficar rico. Quanto a dinheiro está em causa, muitas pessoas usam seu poder cerebral para tornar-se pobre.

Como meu pai rico costumava dizer: "Uma grande diferença entre pessoas ricas e pobres é que os pobres dizem "não posso pagar" com mais frequentemente do que pessoas ricas. Ele também disse: "No catecismo eu aprendi" e a palavra se fez carne ”». E acrescentou: «Os pobres empregam palavras e palavras pobres criam pessoas pobres. Suas palavras eles se tornam carne ». Nesta seção, você aprenderá qual é a diferença entre palavras ricas e palavras pobres e entre palavras rápidas e palavras lentas. Você descobrirá como mudar seu futuro financeiro mudando as palavras que você usa e a maneira como você pensa. Se você pode mudar o seu palavras e seus pensamentos para aqueles que têm os ricos, jovens aposentados e ricos serão fácil.

Capítulo 1

Como ficar rico e se aposentar jovem

A seguir está a história de como minha esposa, Kim, meu melhor amigo, Larry, e eu, começamos nossa jornada da falência para a riqueza, para nos aposentarmos em menos de 10 anos. Eu conto essa história para encorajar qualquer um que tem dúvidas ou precisa de um pouco de autoconfiança para iniciar o jornada para a aposentadoria jovem. Quando Kim e eu começamos, quase não tínhamos dinheiro, tínhamos pouca confiança em nós mesmos e estávamos cheios de Dúvidas. Todos nós temos dúvidas. A diferença é o que fazemos com eles.

A jornada começa

Em dezembro de 1984, Kim, meu melhor amigo, Larry Clark, e eu estávamos esquiando em Vancouver, British Columbia, na montanha Whistler. a neve estava muito funda, as trilhas eram longas e o esqui era excelente, embora muito frio. À noite, nós três sentamos em uma pequena cabana que estava entre muitos pinheiros altos e que mal era visível porque a neve atingiu o telhado.

Todas as noites, sentados em volta da lareira, discutíamos nossos planos para o futuro. Tínhamos grandes esperanças, mas muito poucos recursos. Kim e eu tínhamos apenas alguns dólares e Larry estava no processo de construção de outro negócio. Nossas conversas se arrastaram todos os dias até tarde da noite. Discutimos livros que tínhamos acabado de ler tão bem quanto os filmes que havíamos visto. Nós escutamos fitas de áudio educacionais que trouxemos conosco e depois discutimos em profundidade as lições dessas fitas.

No dia de ano novo, fizemos o que fazemos todos os anos. Mas isso ano em que nossa sessão de definição de metas foi diferente. Larry queria fazer algo mais do que apenas estabelecer metas para o ano seguinte. Em vez de discutir apenas nossas propostas queriam que definíssemos metas que mudariam nosso vida mudando nossa realidade. Ele disse: "Por que não escrevemos um plano Como podemos ser financeiramente livres?"

Eu ouvi suas palavras e ouvi o que ele disse, mas as palavras de Larry não eles poderiam se encaixar na minha realidade. Ele tinha falado sobre isso, ele tinha sonhado e sabia que um dia aconteceria, mas a ideia de ser financeiramente livre sempre foi uma ideia para o futuro, não para hoje, então a ideia não foi se encaixa. "Financeiramente livre?" Eu disse. No momento em que ouvi minha voz sabia o quão covarde eu havia me tornado. Minha voz não soava como a velha mim.

"Já falamos sobre isso muitas vezes", disse Larry, "mas acho que é hora de parar de falar, parar de sonhar e começar nos comprometemos. Vamos escrever. Depois de escrever, você saberá que devemos. Quando tivermos escrito, vamos apoiar uns aos outros um ao outro nesta viagem.

Quase sem dinheiro, Kim e eu nos olhamos. O brilho do a lâmpada iluminava a dúvida e a incerteza em nossos rostos. "É uma boa ideia, mas acho que devo apenas me concentrar em sobreviver durante o ano seguinte ». Ele tinha acabado de deixar o negócio de carteiras de nylon e velcro. Depois que trovejou em 1979, passou depois de cinco anos reconstruindo-o e depois me aposentei. Eu me aposentei logo fora do mercado porque havia mudado drasticamente. Já não estávamos fabricando nos Estados Unidos. Para rivalizar com a competição, envelhecendo, mudamos nossas fábricas para a China, Taiwan e Coréia. Saí do negócio porque não conseguia mais suportar a ideia de explorar o trabalho infantil para me tornar rico. O negócio era Colocando dinheiro na minha bolsa, mas estava tirando vida da minha alma Não me Eu estava me dando bem com meus parceiros. Nós tínhamos nos afastado e nós vimos cara a cara. Eu me aposentei com muito pouco lucro. Simplesmente não Eu poderia continuar trabalhando em um negócio que violasse meu espírito, nem com parceiros com quem eu não pude falar. Não estou orgulhoso do jeito que saí

Página 21

mas eu sabia que era hora de ir. Estava lá por oito anos e tinha aprendido muito. Aprendi como construir um negócio, como destruir um negócio e, sim, saí com uma educação e experiência inestimáveis.

'Vamos lá', disse Larry, 'você está sendo um covarde. Em vez de estabelecer metas simples um ano, você tem que ir atrás. Vamos definir uma meta plurianual. Você tem que ir atrás da liberdade.

Mas não temos muito dinheiro, disse eu, olhando para Kim, cujo rosto refletiu minhas preocupações. Você sabe que estamos recomeçando. o Tudo o que queremos fazer é sobreviver pelos próximos seis meses e talvez um ano. Como podemos pensar em liberdade financeira quando se trata de A única coisa em que consigo pensar é em sobrevivência financeira? Outra vez, Fiquei extremamente surpreso ao ver como parecia frango. Minha confiança em Eu também estava muito deprimido. Minha energia estava muito baixa.

"Melhor ainda. Pense nisso como um novo começo ", Larry agora sabe. Ele foi insistente. Não iria parar.

Mas como podemos nos aposentar logo se não temos nenhum dinheiro? "Eu protestei. Eu podia ouvir como o frango saiu mais e mais do que havia em mim. Eu me sentia fraco por dentro e não queria me comprometer com algo ainda. Eu só queria sobreviver no curto prazo financeiro e não pensar no futuro.

"Eu não disse que íamos nos aposentar em um ano", disse Larry, agora irritado com minhas respostas covardes. Tudo que estou dizendo é que vamos planejar nosso retiro agora. Você tem que escrever a meta, criar um plano e em seguida, concentre-se na ideia. A maioria das pessoas não pensa sobre se aposentar até que seja tarde demais, ou planeje se aposentar quando têm 65 anos. Eu não quero isso. Eu quero um plano melhor. Eu não quero passar Vida trabalhando apenas para pagar as contas Quero viver. Eu quero ser rico. Eu quero viajar pelo mundo enquanto sou jovem o suficiente para

Aproveite " Enquanto eu estava sentado lá ouvindo Larry me vender o benefícios de estabelecer tal meta, eu podia ouvir minha vizinha interior me dizendo por que estabelecer uma meta de ser financeiramente livre e retirar-se cedo não era realista. Até parecia impossível.

Página 22

Larry continuou. Ele não parecia se importar se Kim ou eu estávamos ouvindo, então eu sintonizei nele quando comecei a pensar sobre o que ele disse. Em silêncio, disse a mim mesmo: "Defina uma meta para se aposentar logo é uma boa ideia, então por que estou lutando contra isso? Não é típico de mim lutar contra uma boa ideia.

De repente, em meu silêncio, comecei a ouvir meu pai rico dizendo: «O maior desafio que você tem é enfrentar suas próprias dúvidas sobre você e seu bicho-preguiça. É a dúvida sobre você e sua preguiça que define e limita quem é. Se você quer mudar quem você é, você deve cuidar de suas dúvidas sobre você e sua preguiça. São eles que o mantêm pequeno. Eles são aqueles que negam a você a vida que você deseja. Eu podia ouvir meu pai rico saindo de deixe seu ponto claro, dizendo: "Não há ninguém no seu caminho, exceto você e seu dúvidas sobre você. É fácil permanecer o mesmo. É fácil não mudar. o A maioria das pessoas escolhe ser a mesma durante toda a vida. Se você se cuidar de sua dúvida sobre si mesmo e sua preguiça, você encontrará a porta para o seu liberdade".

Pai rico teve aquela conversa comigo um pouco antes de deixar o Havaí para fazer essa viagem. Eu sabia que provavelmente estava saindo Havaí para sempre. Eu sabia que estava deixando minha casa e um lugar nela que me senti muito confortável. Eu sabia que estava me aventurando em um mundo sem qualquer garantia de segurança. Agora apenas um mês depois de mim falar com meu pai rico, eu estava sentado naquela alta montanha coberto de neve, sentindo-se fraco, vulnerável e inseguro, enquanto Eu ouvi meu melhor amigo dizer a mesma coisa para mim. Eu sabia que era hora de crescer ou desistir e ir para casa. Eu percebi que naquela época de fraqueza nas montanhas era o que ele procurava. Mais uma vez foi hora de decidir. Era hora de escolher. Eu poderia deixar minha dúvida vencer sobre mim e minha preguiça ou poderia ir em frente e mudar meu percepções sobre mim. Era hora de ir para a frente ou para trás.

Enquanto sintonizava a palestra de Larry sobre liberdade, eu Percebi que ele não estava realmente falando sobre liberdade. Nesse momento, percebi que cuidar da minha dúvida eu mesmo e minha preguiça era a coisa mais importante que eu poderia fazer. Se eu não Eu cuidava disso, minha vida ia para trás.

"Ok, vamos fazer isso", disse. «Vamos definir a meta de ser livre financeiramente ».

Isso aconteceu no ano novo de 1985. Em 1994, Kim e eu éramos livres. Larry continuou a construir sua empresa, que se tornou uma das Empresas de crescimento mais rápido da *INC Magazine* em 1996. Larry se aposentou-se em 1998 aos 46 anos após vender seu negócio e tirou um ano de folga.

Como você fez isso?

Cada vez que conto essa história, a pergunta que eles me fazem é 'Como faço para fazer?'.

Então eu digo: 'Não se trata de *como* . É sobre *por* que fizemos isso Kim e mim". Então eu digo: "Sem o *porquê* , o *como* teria sido impossível."

Eu poderia continuar contando *como* Kim, Larry e eu conseguimos, mas não o farei. A forma como o fizemos não é tão importante. Com respeito de como o fizemos, tudo o que direi é que entre 1985 e 1994, Kim, Larry e me concentrei nos três caminhos que meu pai rico marcou para alcançar grandes riquezas, que são:

1. Aumente as habilidades de negócios
2. Aumentar as habilidades de gestão de dinheiro
3. Aumentar as habilidades de investimento

Existem muitos livros sobre cada um desses caminhos, e se eu fizesse em si, este seria apenas mais um livro sobre como conseguir algo. Sem No entanto, o que eu acho mais importante do que *como conseguir algo* é o *por* que fizemos isso e *por* que eu queria questionar minhas próprias dúvidas sobre eu mesmo, minha preguiça e meu passado. O *porquê* foi o que nos deu poder para realizar o *como* .

Pai rico costumava dizer: “Muitas pessoas me perguntam *como fazer algo* . Eu costumava dizer a eles até que percebi que mesmo depois de lhes contar como fiz algo, muitas vezes não o faziam. Então percebi que não é *como* conseguir algo, mas *porque* alcançar o que é mais importante. É *por isso* que lhe dá o poder de

faça o *como* ». Também dizia: "O motivo mais as pessoas não fazem o que podem é porque não têm uma *razão* para suficientemente forte. Depois de descobrir o *porquê* , é fácil encontrar seu próprio *como* alcançar riqueza. Em vez de *pesquisar dentro-se* a descobrir a sua própria *por que* queria ficar rico, a maioria de pessoas estão *procurando o caminho fácil para* a riqueza e problemas com caminho fácil é que geralmente termina em um beco sem saída ».

Discutindo comigo mesmo

Naquela noite, sentado na cabana na montanha fria, ouvindo Larry, eu Eu me encontrei discutindo silenciosamente com ele. Cada vez que ele dizia "vamos defini-lo como uma meta, escrevê-lo e criar um plano ", ele poderia me ouvir ele mesmo argumentando em resposta, dizendo coisas como:

1. Mas não temos nenhum dinheiro
2. Eu não consigo fazer isso
3. Vou pensar nisso no próximo ano ou assim que Kim e eu estivermos estabelecidos.
4. Você não entende nossa situação
5. Eu preciso de mais tempo

Ao longo dos anos, meu pai rico me ensinou muitos lições. Um deles foi: "Se você está discutindo com um bom ideia, você provavelmente quer parar.

Naquela noite, enquanto Larry continuava falando e falando sobre transformar rico e se aposentar mais cedo, novamente ouvi meu pai rico me alertando sobre argumentar contra uma boa ideia. Aprofundando a explicação, meu pai rico costumava dizer: "Toda vez que alguém diz algo como 'eu não posso pague "ou" eu não posso fazer isso "por algo que você quer, *tem um sério problema* . Por que motivo alguém diria "Não tenho dinheiro para isso" ou "Eu não posso fazer isso" por algo que você deseja? Por que alguém recusaria coisas que você quer? Não tem lógica.

Enquanto o fogo crepitava na lareira, me peguei discutindo contra algo que eu queria. Por que não se aposentar rico e cedo? Eu finalmente me perguntei, o que haveria de errado nisso? Minha mente começou a abri lentamente e, para mim mesmo, repeti silenciosamente: Por que estou

Página 25

argumentando contra a ideia? Por que estou argumentando contra mim mesmo? É uma boa ideia. Eu tenho falado sobre isso há anos. Eu queria me aposentar para quando eu fizer 35 e logo estarei com 37 e não estou nem perto de para poder se aposentar. Na verdade, estou quase quebrado. Então porque eu estou discutindo? "

Depois de dizer isso a mim mesma, percebi *porque* tinha sido argumentando contra uma boa ideia. Aos 25 anos, ele teve planejou ficar rico e se aposentar entre as idades de 30 e 35. Era eu Sonhe. Mas, depois que perdi meu negócio de carteira de velcro, o primeira vez, meu ânimo estava devastado e eu havia perdido muita confiança em mim mesmo. Naquela noite, sentado perto da lareira, percebi que foi a minha falta de autoconfiança que foi engolfada pelo discussão. Ele estava argumentando contra um sonho que queria. Eu fui discutindo porque eu não queria ficar desapontado mais uma vez. Eu fui discutindo porque eu estava me protegendo da dor que isso pode causar tenha grandes sonhos se eles não se tornarem realidade. Eu tinha sonhado e tinha falhou. Naquela noite, percebi que novamente estava discutindo

contra o fracasso novamente, não contra o sono.
"Ok, vamos definir uma grande meta", disse a Larry em voz baixa.

Ele finalmente parou de argumentar contra uma boa ideia. o

A discussão ainda estava lá, mas eu não ia deixar isso me impedir. Depois de tudo, era apenas uma discussão que eu estava tendo comigo mesmo e ninguém mais. A pequena pessoa dentro de mim estava argumentando contra a pessoa Eu queria crescer e ser maior.

"Bom," disse Larry. Já era hora de você parar de ser tão covarde.

Você estava realmente me preocupando.

A razão pela qual decidi fazer isso foi porque eu tinha encontrado meu *por isso*. Ele sabia *por que* iria fazer isso, embora na época não soubesse *como* Eu ia fazer isso.

Por que decidi me aposentar logo

Quantos de vocês já disseram para si mesmos: "Estou farto de mim mesmo"? Bem, naquela véspera de Ano Novo, sentado ao redor do fogo com

Kim e Jerry, eu me senti enjoado e cansado do meu antigo eu e decidi mudar. Não foi apenas uma mudança mental; foi uma mudança que veio de dentro de mim. Era hora de uma grande mudança e eu sabia que poderia mudar porque Eu descobri porque queria mudar Abaixo estão alguns dos meus *Porquês* pessoais, *porque* decidi optar por me aposentar jovem e rico:

1. Eu estava cansado de estar sem dinheiro e sempre lutando por dinheiro. Tinha sido rico por um curto período com meu negócio de bolsas, mas depois que ele faliu, voltei para lute novamente. Embora meu pai rico tenha me ensinado bem, tudo que eu tinha era seu lições. Eu ainda não tinha ficado rico e já era hora de
2. Eu estava cansado de ser mediano. Durante meus anos escolares, os professores disseram: "Robert é um garoto brilhante, mas ele simplesmente não se aplica." Eles também disseram: "É brilhante, mas ele nunca será tão inteligente quanto crianças talentosas. Está um pouco acima da média." que Sentado na montanha à noite, me sentia enjoado e cansado de ser mediano. Já era hora de eu deixar de ser uma pessoa comum
3. Quando eu tinha oito anos, voltei para casa e encontrei minha mãe chorando na mesa do cozinha. Eu estava chorando porque fomos enterrados sob uma montanha de contas por pagamento. Meu pai estava fazendo tudo que podia para ganhar mais dinheiro, mas, Como professor, ele não estava muito bem financeiramente. O único O que ele disse foi: "Não se preocupe. Eu me encarrego". Mas isso não aconteceu. O jeito meu pai cuidou do assunto voltando para a escola, trabalhando ainda mais e esperando pelo seu aumento anual. Enquanto isso, as contas a pagar continuavam se acumulando e meu Mãe se sentia cada vez mais sozinha, sem ninguém a quem recorrer. Meu pai não gostou discutir a questão do dinheiro e se o fez, ele simplesmente ficou bravo Lembro-me de decidir, aos oito anos de idade, que precisava encontrar as respostas que poderiam ajudar a minha mãe. Naquela noite, sentado na montanha, percebi que havia encontrado as respostas que procurava desde os oito anos. Naquela época era É hora de pegar essas respostas e transformá-las em realidade.
4. O *motivo* mais doloroso de todos era que agora eu tinha uma mulher jovem e bonita dentro de mim. vida, Kim. Eu conheci minha alma gêmea e ela estava nessa confusão financeira porque me amou. Naquela noite na montanha, percebi que estava fazendo com Kim o que meu pai fez minha mãe. Ele estava repetindo um padrão familiar. Nesse momento, Eu encontrei meu verdadeiro *porque*

Então esses são meus *porquês*. Eu os escrevi naquela noite e os salvei em um Lugar secreto. Aqueles que leram meu segundo livro, *The Flow Quadrant of*

~~dinheiro, você pode se lembrar que as coisas pioraram para nós quando deixamos a montanha. Comecei esse livro contando a história de como Kim e~~
 Eu morei em um carro por cerca de três semanas depois que ficamos sem dinheiro. Então as coisas não melhoraram só porque tomou a decisão de se aposentar rico, foram as razões pelas *quais* o Isso nos manteve indo

Página 27

As coisas não estavam bem para Larry depois de sair Montana. Ele também enfrentou obstáculos financeiros substanciais no final do 1980, no entanto, seus *porquês* o *ajudaram a* continuar.

Descobri, como meu pai rico, que não podia contar a ninguém *como* ficar rico. Agora primeiro Eu pergunto às pessoas *por que* elas querem ficar ricas. Sem um *porquê* forte o suficiente mesmo o mais fácil *como* ficar rico vai ser muito difícil. São muitos muitos maneiras de ficar rico, mas existem apenas alguns motivos pessoais pelos quais *você* deseja ficar rico. Descubra o *porquê* e então você encontrará o *como* . Como diz o velho ditado: "Querer é poder". Para mim, eu diria que encontrar o que eu *queria* (minha vontade) me fez se possível *para* alcançá-lo. Se ele não *quisesse*, o *poder* teria sido muito difícil.

Uma *sugestão* : anos atrás, aprendi que a *paixão* é uma combinação de *amor e ódio* . A menos que alguém seja apaixonado por algo, é difícil alcançar qualquer coisa. Pai rico costumava dizer: "Se você quiser algo, eu sei apaixonado. A paixão energiza sua vida. Se você quer algo que não tem, descubra *porque* *você ama o que quer e porque* *você odeia não ter o que* *Você quer* . Quando você combina esses dois pensamentos, você encontrará a energia precisava se levantar de seu assento e ir buscar o que quer que seja *você quer* ".

Então você pode querer começar com uma lista onde Compare o que você ama e o que você odeia. Por exemplo, eu faria o seguinte Lista:

<i>Ame</i>	<i>Ódio</i>
Ser rico	Seja pobre
Ser livre	Ter que aparecer no trabalho
Compre o que quiser	Não tenho o que eu quero
Coisas caras	Coisas baratas
Faça outras pessoas fazerem o que eu não quero fazer	Fazer coisas que eu não quero fazer

Minha sugestão é que você pode começar sua lista do que você ama e o que que você odeia nos espaços abaixo. Se precisar de mais espaço, o que espero, encontre uma folha de papel maior. Que você viva sua vida com mais e mais paixão.

Portanto, sente-se em silêncio e defina o que você ama e o que odeia. Em seguida, escreva seus *porquês*. Escreva quais são seus sonhos, objetivos e planos para torná-lo financeiramente livre e se aposentar o mais jovem possível. Depois de escrito, você pode mostrar a um amigo que apoiá-lo para alcançar seus sonhos. Dê uma olhada nesse papel com o seu sonhos, metas e planos regularmente e antes que você perceba, as coisas vai começar a acontecer.

Como comentário final, ouvi muitas pessoas dizerem que “o dinheiro não compra felicidade. Esta afirmação tem alguma verdade. Sem O que o dinheiro faz, no entanto, é me dar tempo para fazer o que *Amo* e pago outros para fazerem o que *odeio* fazer.

Episódio 2

Por que se aposentar o mais jovem possível?

Depois de quase 10 anos de muito trabalho e luta, estou financeiramente livre aos 47 anos. Naquele ano, em 1994, um amigo Ele ligou e disse: "Certifique-se de tirar pelo menos um ano de folga antes que o negócio seja vendido.

"Um ano de folga?" «Vou me aposentar e vou beber o resto da minha vida de descanso ».

"Não, não vai ser assim", disse meu amigo Nyhl, que foi membro do equipe que iniciou e construiu vários negócios importantes, dois deles são a MTV e a CMT , Country Music Television, no início da década de 1980. Depois de construir e vender algumas dessas empresas, aposentou-se aos 41 anos. Nos tornamos amigos e agora eu era transmitindo suas aulas sobre aposentadoria. «Em menos de três meses você será entediado e você vai abrir outra empresa », ele me disse. «O mais difícil de fazer é não fazer nada. Por esse motivo, recomendo que você estabeleça uma meta de esperar por pelo menos um ano antes de pensar em abrir outro negócio.

Eu ri e tentei tranquilizá-lo, dizendo que me aposentaria para sempre. "Não tenho planos de abrir outro negócio", disse eu. Estou aposentado. Não vou voltar ao trabalho. Na próxima vez que você me ver, não me reconhecerá. Não Vou usar terno ou ter cabelo curto. Vou parecer um vagabundo de De praia".

Nyhl ouviu minhas palavras, mas foi insistente. Queria para ouvir e entender o que ele estava tentando me dizer. Para ele foi importante que eu entenda sua mensagem. Depois de uma conversa muito tempo ele estava começando a se comunicar comigo. Finalmente, Eu ouvi quando ele disse: "Muito poucas pessoas têm a oportunidade que você tem

vocês. Poucas pessoas são financeiramente capazes de parar de trabalhar e não fazer nada. Muitas pessoas não podem se aposentar no meio de sua vida, durante os melhores anos produtivos. A maioria das as pessoas não podem parar de trabalhar, mesmo que queiram, mesmo que odeiem seu trabalho, não conseguem parar de trabalhar. Então não pegue o acenda este presente. É um presente que será dado a poucas pessoas, então pegue. Tire um ano para não fazer nada.

Nyhl continuou explicando que a maioria dos empresários vende seus negócios e começa outro imediatamente. Ele disse: "Eu costumava construir um negócio, vendeu e começou outro imediatamente. Tinha criado e vendido três empresas aos 35 anos. Eu tinha muito dinheiro mas não podia sair trabalhar. Ele não sabia o que significava parar. Se eu não estivesse trabalhando Eu me senti inútil e senti que estava perdendo meu tempo, então ele trabalhou mais duro. Meu trabalho duro estava me roubando minha vida e tempo com minha família. Eu finalmente percebi o que estava fazendo e decidi faça algo diferente. Depois de vender meu último negócio e depositar

No banco o cheque de milhões, decidi que demoraria um ano de descanso. Tirar aquele ano para minha família e para mim foi um dos melhores decisões que tomei na minha vida. Esse tempo só comigo, sem não ter nada para fazer era inestimável. Você percebe isso desde Temos cinco anos estamos na escola estudando e quando paramos de estudar estamos trabalhando? Muito poucas pessoas têm o luxo ter pelo menos um ano para sentar, não fazer nada além de pensar e estar consigo mesmo ».

Ele me disse que assim que seus assuntos em casa foram resolvidos, ele e sua família mudou-se para uma ilha remota em Fiji e sentou-se na praia. Ele disse: 'Por meses, fiquei apenas sentado na praia, olhando as águas azuis cristalinas do oceano e assisti meus filhos eles estavam curtindo uma vida com a qual sempre sonhamos. Quando farto de Fiji, mudou-se com a família para a Itália e sentou-se lá por meses sem fazer nada. 'Foi um ano inteiro antes de eu ser um ser humano saudável ", disse ele. Eu não tinha ideia de como era difícil parar acordar e pensar que tenho algo para fazer, uma reunião para participar, um avião para pegar, para ganhar dinheiro suficiente para pagar as contas.

Página 31

Levei um ano inteiro relaxando para desacelerar que eu pudesse pensar com clareza e estar inteiro novamente. Na época eu tinha 41 anos. Por 36 anos ele correu para chegar a algum lugar e agora estava lá.

A coisa mais difícil que tive que fazer

Nyhl estava certo. A coisa mais difícil de ser aposentado é não ter nada para fazer. Depois de anos de escola, salas de aula, exames, reuniões, aviões e prazos, eu estava realmente condicionado a me levantar e pressa para fazer algo. Pouco antes de me aposentar, lembrei-me de como odiava pressão e preocupação com o trabalho. Lembro-me de pensar: "Apenas seis mais meses e estarei livre. Posso me retirar e não fazer nada. Não posso esperar para o negócio ser vendido e essa loucura parar.

Em setembro de 1994, a venda e transferência de ativos foi concluída do negócio. Eu guardei algum dinheiro no banco, investi em alguns departamentos e depósitos mais e me aposentei formalmente. Eu tinha 47 anos e minha esposa, Kim, 37. Éramos financeiramente livres e ainda contávamos com o resto de nossa vida para viver e desfrutar. E assim como você avisou Nyhl, algumas semanas depois de vender o negócio, eu estava inquieto. Continuei levantando cedo, apenas para descobrir que não tinha planos para o dia. Eu não tinha ninguém para ligar e ninguém estava me ligando. Eu estava sozinho em minha casa sem nenhum lugar para ir. Logo me senti inquieto e irritável. Eu me sentia inútil e indesejado. Eu senti que estava perdendo toda a minha vida e foi improdutivo. Eu queria desesperadamente trabalhar em algo, mas não havia nada a fazer. Nyhl estava correto que, para

para mim, não ter nada para fazer era a coisa mais difícil. Kim tinha seu negócio que consistia em investir e gerenciar carteira imobiliária. Ele gostou e seguiu em seu próprio ritmo. Dentro naquela época, eu costumava me encontrar na cozinha andando por aí tentando não fazer nada. Você está procurando algo para fazer ?, pensei.

"Não", respondi. Estou apenas procurando uma maneira de não fazer nada.

Bem, quando você não encontrar nada para fazer, me avise e nós podemos fazer isso juntos ", disse Kim com um sorriso. «Por que você não liga para o seu

Página 32

amigos, reúnam-se e façam alguma coisa? ».

"Eu já fiz", respondeu ele. Mas todo mundo está ocupado trabalhando. Nenhum deles tem tempo livre para fazer algo juntos.

Depois de alguns meses tentando não fazer nada, Kim e eu decidimos tirar férias em Fiji, onde Nyhl passou parte de seu ano de descanso. Eu estava animado para ir a algum lugar parte, mesmo que fosse para não fazer nada.

Três semanas depois de decidir ir para Fiji, chegamos em hidroavião e alguns sorridentes nativos do lugar nos receberam com colares de flores e bebidas tropicais. Enquanto Kim e eu passávamos o pier se projetando da água azul cristalina, pensei que havia chegado à Ilha da Fantasia e estava esperando notícias de um curta e gordinho dizer: «Boss, o avião, o avião».

Esta ilha era mais bonita do que Nyhl havia descrito. Eu não podia acreditar a magnitude de sua beleza. Tendo sido criado no Havaí, não pude evitar digo para mim mesmo, é assim que o Havaí costumava ser e é assim que deveria ser". No entanto, por mais fabulosa que fosse esta ilha isolada, era muito lento para mim. Eu não conseguia acreditar que o paraíso era enlouquecendo. Eu costumava me levantar, tomar um café da manhã saudável de frutas, correr um pouco e depois passar o dia na praia. Uma hora depois Ele estava Louco. Por mais bonitas que fossem as praias daquela ilha, eu estava pronto para voltar para a América e começar um novo negócio. Não sabia por que eu prometi a Nyhl que levaria pelo menos um ano de descanso. Duas semanas foi tudo que eu poderia suportar no paraíso. Kim teria consegui ficar para sempre, mas estava pronto para ir para casa em Arizona. Por que eu preciso ir para casa? Não sei, mas deixamos o Paraíso e estamos indo para casa

Sentar em casa não era muito melhor do que sentar na praia, Mas pelo menos eu tinha meu carro e lugares familiares para manter distraído. Um novo vizinho apareceu um dia. Ele também estava aposentado, mas ele era cerca de 20 anos mais velho que eu. Ele tinha 68 anos e foi um executivo de destaque de uma das empresas apresentadas na revista *Fortune 500* . Todos os dias ele vinha falar sobre as novidades, o tempo e o Esportes. Ele era um cara legal, mas sentado com ele tentando não

nada era pior do que as piores reuniões que já participei na vida. Tudo o que ele queria fazer era jardinagem e jogar golfe. Para ele, o aposentadoria foi a glória. Ele não sentia falta do mundo corporativo e ele simplesmente amava seu tempo livre sem fazer nada. Percebi que ela acabaria como ele se passasse muito mais tempo com ele. Quando queria que eu me juntasse ao seu grupo de amigos para jogar cartas no clube país, percebi que precisava encontrar outra coisa para fazer não fazer nada.

Finalmente, eu não aguentava mais. Um dia eu disse a Kim: "Estou me mudando para Bisbee. Eu preciso ir a algum lugar onde possa estar ocupado fazendo nada". Em poucos dias, me mudei para o pequeno rancho que tínhamos Kim e eu. É um lote lindo, mas isolado, escondido em um vale, coberto de carvalhos altos, com um riacho intermitente, muitos veados e alguns pumas, e está localizado no alto das montanhas do fronteira do México, Novo México e Arizona. Eu finalmente encontrei o lugar ideal para tirar meu ano de folga, um lugar onde eu pudesse estar ocupado não fazendo nada. Depois de alguns dias sentado no montanhas, na minha cabana sem recepção de televisão ou rádio, comecei a acalme-se e entre no meu ano de descanso. Minha respiração ficou mais lento, assim como meu ritmo. Paz e tranquilidade se tornaram parte de mim a vida cotidiana, em vez da pressão de reuniões e prazos. Eu ano de descanso tinha finalmente começado e, como disse Nyhl, foi 'um presente que é dado a poucas pessoas, então aceite. eu tinha pego quase seis meses me desacelerando o suficiente para começar meu ano de descanso.

Recomeçar a vida

Sentado sozinho em minha cabana na montanha, tive tempo para refletir sobre minha vida. Pensei em todas as coisas estúpidas e impulsivas que existiam feito na minha juventude. Pensei nas decisões que tomei e como cada um deles, embora não tenha sido uma decisão brilhante, foi importante na formação da pessoa que finalmente me tornei. eu tinha hora de sentar e relembrar sobre meus dias de colégio e amigos com

Aqueles com quem cresci, amigos que raramente vejo hoje Lembrei-me dos meus amigos de faculdade e se perguntou o que eles estavam fazendo. Aquele tempo sozinho me deu a oportunidade de refletir sobre até que ponto os amigos de minha juventude teve um efeito sobre o homem em quem eu tive convertido.

Houve muitos momentos sentado em minha cabine que eu desejei volte no tempo e esteja com meus amigos jovens novamente.

Eu só queria rir e ser jovem de novo, mas agora tudo que eu tinha eles eram as memórias preciosas. Eu gostaria de ter tirado mais fotos, escrevemos mais cartas e mantivemos mais contato, mas todos nós ficamos muito ocupados com a vida e pegamos estradas separadas. Estar sentado nas montanhas, em frente a uma fogueira, tocar a fita com as memórias da minha juventude era melhor do que ir ao cinema. O período de descanso me deu o tempo e a solidão necessários para reviver em detalhes vívidos as memórias do meu passado. É interessante que nem mesmo os tempos ruins eram tão ruins. Passei a apreciar minha vida, para o pessoas que estavam nele, os bons e os maus e, não importa o quão caótica minha vida fosse às vezes, eu apreciava muito minha vida pessoal e única.

Naqueles momentos de silêncio, percebi que todos nós temos potencial para ser bom e mau. Todos nós temos potencial para ser ótimo, mas a grandeza não era para fazer parte de mim juventude. Não fui uma criança gênio, nem um prodígio da música, nem uma estrela dos esportes, eu também não estava entre os mais populares ou convidados para muitas festas. Olhando para trás em minha vida, percebi que meu a vida era normal, mas sentar na montanha fez minha vida a média foi muito especial para mim.

Tive tempo para pensar na minha família, nos velhos amigos, caras com quem eu praticava esportes, velhas namoradas e velhas parceiros de negócios. Pensei nas decisões que tomei e Eu perguntei o que teria acontecido se eu tivesse tomado decisões diferentes, decisões como: o que teria acontecido se eu tivesse casado a namorada que eu tive na faculdade, se tivéssemos estabelecido e tivéssemos filhos como ela queria? O que teria acontecido com a minha vida se eu não tivesse decidiu se tornar um piloto e voar no Vietnã? E se

Eu teria evitado a guerra como a maioria dos meus amigos fez? o que teria acontecido se eu tivesse feito um mestrado em vez de começar meu negócio de carteira de nylon e velcro? O que teria acontecido se não houvesse perdeu dois negócios antes de finalmente ter um que funcionasse? o que teria acontecido se eu não tivesse conhecido Kim e me casado ela? E se Kim não suportasse ficar comigo quando os tempos foram realmente ruins? E, o mais importante, o que aprendi e em quem me tornei graças aos sucessos e fracassos que minha vida teve apresentado?

É verdade que você não pode mudar o seu passado, mas pode mudar o seu opinião sobre o seu passado. Até aquele momento nas montanhas, meu passado foi apenas um borrão. Foi apenas uma série de pessoas e eventos que vibraram conforme eu passava cada dia da minha vida. A solidão nas montanhas me deu a oportunidade de parar minha vida e dar uma olhada. Também há muitas coisas que fiz no passado de aqueles dos quais não me orgulho e não faria novamente. Existem muitos

erros que desejo não ter cometido e mentiras que desejo não ter cometido dizendo. Existem também muitos amigos queridos e entes queridos para quem eu machuquei no caminho. Tem muitas pessoas que eu tenho muito carinho mas com quem já não falo porque estávamos em desacordo sobre alguma estupidez. Durante aquele ano de descanso, descobri quão importantes esses eventos foram em minha vida. Sentado sozinho em a quietude das montanhas, eu me reconectei com meus amigos do passado, meu família e eu e agradecemos a eles por fazerem parte da minha vida. Sentado sozinho nas montanhas, tive tempo de dizer "obrigado" para mim passado e se preparar para o futuro.

Hoje, quando falo para grupos sobre tirar um ano de folga, Eu digo: «A melhor coisa de se aposentar cedo foi tirar aquele ano de folga metade da minha vida me deu a oportunidade de começar a vida novamente.

Dezoito meses depois de vender meus negócios e me aposentar, finalmente saí do montanhas do sul do Arizona. Enquanto dirigia pelas montanhas, eu realmente não sabia o que estava indo para fazer mais tarde, tudo o que sabia era que queria fazer as coisas de maneira diferente. Em mim Computador Apple Macintosh foi o rascunho de *Rich Dad Poor Dad* e na minha mala havia uma versão prévia do meu jogo CASHFLOW 101. A segunda metade da minha vida

Página 36

começado. Desta vez foi *minha* vida. Agora ele estava mais velho, mais sábio, mais inteligente, menos imprudente e um pouco mais confiável.

Enquanto eu dirigia para fora das montanhas, a segunda metade da minha vida havia começado. Não era mais uma vida ditada pelos desejos e sonhos de meus pais, professores ou amigos, nem por os sonhos de uma criança. A segunda metade da minha vida havia começado e desta vez seria o *meu vida em meus termos*.

E esse é o principal motivo pelo qual recomendo que você se aposente o mais jovem possível. Isso lhe dará a chance de recomençar sua vida.

Uma *sugestão* : independentemente de você poder se aposentar em breve ou não, sugiro que Reserve pelo menos uma hora por mês para refletir sobre sua vida. Ao tomando um tempo para refletir sobre minha vida, descobri:

1. Que o que você pensava ser importante *não* era *tão* importante
2. O importante era onde ele *estava* , não para onde *estava indo*
3. Que não há ninguém mais importante do que a pessoa à sua frente naquele momento.
Aproveite o tempo para estar com ela
4. O tempo é precioso, não o desperdice, valorize-o
5. Às vezes, parar por um momento é mais difícil do que ficar ocupado

Para mim, a melhor coisa de se aposentar cedo foi aprender a valorizar a vida, mesmo que fosse turbulento, estressante e cheio de problemas. Quando eu não tinha nada para fazer, descobri que não sabia o que fazer se não tivesse nada para fazer. Hoje eu realmente aprecio as ocupações da vida porque sei o que é ser sentado sem fazer nada. Então, não importa em que estado você esteja vida agora, reserve um tempo para apreciá-la, porque em amanhã não será mais do que uma memória.

Uma nota de Mary Painter, Diretora de Operações da empresa

CASHFLOW Technologies .

Durante minha carreira, trabalhei na Divisão de Prêmios por Incapacidade e Morte para o Sistema de aposentadoria do estado da Pensilvânia. Eu me lembro de uma forma muito clara como jovem de 19 ou 20 anos, prêmios por morte processados para sobreviventes do aposentado. Enquanto eu me sentava dia e noite revisando atestados de óbito, eu senti surpresa com quantas pessoas morreram dentro de alguns meses após a aposentadoria por doença e também por suicídio. Quando eu perguntei a muitas pessoas com quem trabalhei porque pensavam que as pessoas morriam logo depois se aposentar ou por que alguém cometeria suicídio depois de trabalhar toda a sua vida se finalmente tivesse uma vida mais fácil, eles me disseram que para muitas pessoas trabalhar era a vida inteira. Não tinham nada mais na vida. A segunda razão que eles me deram foi que muitas pessoas trabalharam todas

Página 37

suas vidas, confiando que teriam uma pensão na aposentadoria e descobriram que essa pensão mal lhes permitia chegar de um mês para o outro. Eles estavam em um ponto em suas vidas em que tinham todo o tempo do mundo para fazer o que quisessem, mas sem dinheiro para isso. Em minha ingenuidade, pensei que isso não aconteceria comigo. Então fui em frente colocando exatamente o mesmo caminho que muitas dessas pessoas devem ter percorrido. Dezenove anos depois, após muitas promoções e subindo a escada do meu carreira, percebi que isso não seria suficiente para minha família e para mim. Meu marido e eu concordamos que precisávamos fazer algumas mudanças drásticas em nossas vidas. Nós nos mudamos para o Arizona, onde levamos alguns meses para reunir nossos pensamentos e vá a entrevistas para conseguir um emprego. Acontece que uma dessas entrevistas foi para um colocado em tecnologias CASHFLOW . Eles me deram um exemplar de *Pai Rico, Pai Pobre* . Fui a em casa e devorou o livro em um dia. Embora eu me considere extremamente sortudo por ter conseguido o emprego na CASHFLOW , o mais importante é que eu entendi o que eu precisava fazer Para não acabar como uma daquelas pessoas infelizes de que me lembrava anos atrás.

Capítulo 3

Como me aposentei prematuramente

Na primavera de 1999, estava programado para falar para um grupo de aproximadamente 250 banqueiros em Los Angeles. Como eu seria o primeiro orador da manhã, voei na noite anterior de Phoenix, onde vivo. Depois do café da manhã, sentei no meu quarto de hotel e arranhei meu pensamento no que ele poderia dizer àquele grupo de banqueiros. Minha conversa informações regulares sobre as demonstrações financeiras, histórico financeiro e diferenças entre um ativo e um passivo parecia inapropriado para aquele grupo. Como era Mais do que banqueiros comuns, eles eram banqueiros de *hipotecas* , Presumi que eles conheceriam os conceitos financeiros básicos que eu ele falava com mais frequência, ou pelo menos esperava que sim.

Minha palestra estava marcada para as 9h30, já eram 8h00. e ele não sabia que ângulo ou que nova ideia poderia ser apropriada para o grupo. Sentado na mesa do meu quarto, olhei para o jornal refeição matinal grátis fornecida pelo hotel. Na primeira página havia uma fotografia de um casal feliz sentado em seu carrinho de golfe. Ele A manchete em negrito dizia: "Decidimos nos retirar prematuramente."

O artigo explicou que o plano de aposentadoria 401 (k) daquele casal teve um desempenho tão bom nos últimos 10 anos, mercado de ações tão florescente que eles decidiram se aposentar por seis anos antes do que haviam planejado. Ele tinha 59 anos e ela 56. O artigo ele citou dizendo: "Nossos fundos mútuos têm se saído tão bem que um dia percebemos que éramos milionários. Em vez de trabalhar seis anos mais, fizemos as contas, vendemos nossa casa, compramos uma menor Nesta vila aposentada, colocamos o dinheiro extra com a venda de nossos

casa com um certificado de depósito de alto rendimento, reduzimos nosso despesas e agora jogamos golfe todos os dias.

Eu havia encontrado o assunto da minha palestra. Quando terminei o artigo, dei a mim mesmo um banho, vestiu-se e foi ao encontro dos banqueiros

hipotecas que estavam esperando por mim. Exatamente às 9:30, eu eles me apresentaram e me levaram ao palco. Levantando o jornal no ar Comecei minha palestra apontando para a fotografia do casal recém-aposentado e repetindo o título: "Decidimos nos retirar prematuramente." Então Eu disse qual era a idade do casal, 59 e 56, e li alguns comentários sobre o artigo. Largando o jornal, eu disse: "Minha esposa, Kim e eu também nos retiramos prematuramente. Nos aposentamos em 1994. Eu tinha 47 anos anos e ela 37 ». Olhei ao redor da sala e permiti que diferença em idades e datas tornou-se visível. Depois de um silêncio de por cerca de 10 segundos, eu perguntei: «Então deixe-me pergunto: como é possível que eu tenha conseguido me aposentar 12 anos antes dele e minha esposa 19 anos antes? O que fez a diferença?

O silêncio foi ensurdecedor. Eu estava começando mal. Eu sabia que era cedo e que ele estava pedindo ao público para pensar em vez de apenas ouça. Eu sabia que ele provavelmente parecia arrogante e presunçoso ao comparar minha aposentadoria prematura com a do Jornal. No entanto, queria deixar meu ponto claro nesse grupo e era tarde demais para voltar atrás. Me senti como um comediante bar que acabou de contar sua melhor piada e o público não está rindo. Pressionando, eu disse: "Quantos de vocês planejam se aposentar em breve?"

Mais uma vez, não houve resposta. Ninguém levantou a mão. o o desconforto na sala estava crescendo. Ele estava morrendo no palco. Ele sabia que precisava fazer algo rapidamente. Olhando para o grupo, pude ver que a maioria era mais jovem do que eu. Os poucos que tinham a minha idade não eles ficaram impressionados com minha conversa sobre a aposentadoria em breve. Rapidamente Eu disse: "Quantos de vocês têm menos de 45 anos?"

De repente, houve sinais de vida. Houve respostas. Lentamente o mãos começaram a subir pela sala. Eu calculei isso como 60 por Cem pessoas do grupo levantaram as mãos, indicando que estavam sob 45 anos. Era uma multidão jovem que finalmente estava se relacionando comigo. Ao

mudar minhas táticas, meu próximo passo com o grupo foi perguntar: quantos de vocês gostariam de se aposentar na casa dos quarenta e ser financeiramente livre para o resto da sua vida?

Agora as mãos estavam subindo rapidamente com mais entusiasmo. Eu estava começando a me comunicar um pouco melhor e o público parecia estar voltando à vida. Participantes da minha idade e mais velhos começaram a se mover em seus assentos enquanto olhavam para seus companheiros mais jovens, muitos dos quais com as mãos levantadas, indicando eles não queriam envelhecer na indústria. Sentindo o desconforto de quem tinha a minha idade ou mais, percebi que precisava diga algo rápido para não alienar aquele grupo.

Sorrindo, fiz uma pausa enquanto as mãos abaixavam. Olhando para as pessoas do grupo que eram da minha idade ou mais velhas, eu disse: "Eu quero agradeça aos banqueiros de hipotecas deste mundo porque você possibilitou que eu me aposentasse em breve. Não era meu agente imobiliário

raízes ou meu corretor. Não foi ele quem fez meus planos financeiro nem meus contadores. Foi você, os banqueiros hipotecários o mundo que tornou possível que eu me aposentasse 20 anos antes de meu pai".

Olhando para o público, pude ver que parte do desconforto era dissipando e então eu fui capaz de continuar minha conversa. Meu conhecimento do seu a indústria parecia ter ajudado. Achei que agora tinha cerca de 80 por cento da atenção do público. Seguindo em frente, repeti o pergunta que ele já havia feito: 'Então como é possível que eu Eu poderia retirar antes do casal do jornal e de que forma você, Banqueiros hipotecários, vocês me ajudaram a me aposentar mais cedo?

Novamente houve silêncio. Comecei a perceber que *eles não* sabiam sobre de que maneira eles me ajudaram. Embora houvesse aquele mesmo silêncio de morte, eles finalmente pareciam estar mais despertos do que alguns minutos antes. Decidi parar de fazer perguntas que eles hesitavam em responder e continuei adiante. Voltando-me para meu flip chart no palco, escrevi em letras negrito e grande:

D E U D A .
/s .

B E N E F I C I O .

Voltando-me para o público, aponte para a palavra *dívida* e disse: 'Eu poderia me aposentar mais cedo porque usei a *dívida* para financiar minha aposentadoria. E isso Casal de jornal, pessoas com 401 (k), usaram o *benefício* para financiar após a aposentadoria. Por esse motivo, demoraram mais para se retirar.

Parando por um momento, eu queria deixar o que eu tinha disse que alcançará as pessoas. Finalmente, uma mão foi levantada e alguém ele perguntou: "Você está dizendo que o cara do jornal saiu com seu dinheiro e que usou *nosso* dinheiro para sacar? ».

"Isso mesmo", eu disse. «Estava a usar o seu dinheiro para adquirir mais dívidas e ele estava tentando se livrar das dívidas.

"Então é por isso que demorou mais", disse outra pessoa. "Doze anos mais velho que você. Demorou mais porque ele usou seu dinheiro, ele usou seu *benefício* próprio para se aposentar ».

Dezoito anos de vida

Eu sorri, balancei a cabeça e disse: "E, para mim, me aposentar aos 47 anos anos me deram 18 anos de vida extra quando comparado a alguém que se aposenta aos 65 anos. E quanto são 18 anos de vida, 18 anos de sua juventude? Quantos de vocês preferem se aposentar mais cedo para aproveitar de sua juventude, sua vitalidade e sua liberdade para fazer o que quiser com tudo o dinheiro que eles precisam?

Mãos cruzaram a sala. Não havia mais sorrisos colados a

esses braços. As pessoas pareciam estar voltando à vida. No entanto, como esperado, havia aqueles que estavam sentados com os braços no peito e pernas cruzadas na altura dos joelhos. Minha conversa não parecia ser muito bem recebido por esses indivíduos. Os cínicos e céticos eles queriam ser cínicos e céticos. Não parecia que estava chegando até eles. Por pelo menos estava me salvando de um mau começo e alguns membros do grupo estava passando pelo meu lado.

Um jovem na primeira fila levantou a mão e perguntou: 'Você se importaria explicar um pouco mais sobre como você se aposentou cedo usando dívidas e

Página 42

Como você usou o benefício?

Claro, eu disse, feliz por ter a chance de explicar mais. Coletando o jornal e apontando para a imagem disse: «Esta pessoa aposentou-se seis anos antes do tempo, se 65 é a data da aposentadoria, porque a bolsa teve um bom desempenho. Então ele se saiu bem porque investiu *seu próprio dinheiro* no mercado. Quão melhor teria sido se ele tivesse tomado pediu dinheiro emprestado ao *seu* banco e investiu o *seu* dinheiro no mesmo mercado?».

Uma onda de desconforto percorreu o público. O que tinha acabado dizer tinha chateado muitos na audiência. O jovem, agora com um olhar confuso, então disse: "Mas não queremos *emprestar nosso dinheiro* para investir no mercado de ações.

"Por quê?", Perguntei a ele.

"Porque é muito arriscado", disse ele.

Acenando com a cabeça, eu disse: "E porque é muito arriscado este aposentado do que usar seu próprio dinheiro, seu lucro. Seu plano de aposentadoria, seu 401 (k) saiu bem e também suas próprias ações. Correu bem porque o mercado fez Boa. O mercado foi bem porque milhões de pessoas, assim como ele, eles estavam fazendo a mesma coisa ao mesmo tempo, então ele se aposentou mais cedo. Mas demorou mais porque ele basicamente usou seu próprio dinheiro, seu *lucro*, para comprar *lucro* em outros investimentos. Curiosamente, ele fez investimentos para os quais sua indústria geralmente não empresta dinheiro para o fator de risco. Vocês, banqueiros, não emprestam dinheiro às pessoas para especular na bolsa, certo? ».

A maioria das pessoas na sala balançou a cabeça.

"Então você está dizendo que teve sorte?", Perguntou outro.
pessoa.

Bem, ele estava no lugar certo na idade certa e no ciclo mercado certo," eu disse. E quando a tendência se inverte, pode ser Esse homem deseja não ter se aposentado tão cedo.

"E você usou *nosso* dinheiro para investir em quê?", Perguntou outro.
concorrente.

No mercado imobiliário, eu disse. Para que mais você está emprestando dinheiro? Eles são banqueiros hipotecários, não são?

O jovem acenou com a cabeça e disse calmamente: "Somos banqueiros hipotecas e empréstimos para imóveis, não ações, títulos nem fundos de investimento ».

«Mas a bolsa de valores não valorizou mais do que os imóveis em nos últimos 10 anos? ”perguntou uma jovem que estava sentada quantas linhas desde o primeiro. "Meu 401 (k) teve um desempenho muito melhor do que a maioria dos investimentos imobiliários que vi.

"Isso pode ser verdade", eu disse. Mas seu 401 (k) aumentou em valor em pelo impulso do mercado e pela *valorização do capital* . Eles gostam política de investir na dinâmica do mercado ou possível valorização do capital?".

"Não como política", disse a jovem.

Nem eu, eu disse. “ *Não* invisto apenas para *valorizar o capital* . Meus valores de propriedade não precisam aumentar de valor para que eu ganhar dinheiro, embora alguns tenham sido muito apreciados no mesmo período e nenhum diminuiu de valor, como aconteceu com muitas ações e fundos de investimento ».

Então, se você não investir para obter valorização do capital, Por que você está investindo? ”Perguntou a jovem.

"Eu invisto para *o fluxo de caixa* ", disse baixinho. "Quanto o fluxo de caixa mensal deixa você com 401 (k) para gastar a cada mês? ».

"Bem, nada", disse a jovem. «O objetivo do meu plano de aposentadoria é que toda a valorização do capital é isenta de impostos, então todos os meus o dinheiro fica na minha conta de aposentadoria. Não é projetado para me deixar fluir dinheiro mensal ».

«E tem algum investimento imobiliário que lhe dê cash flow? dinheiro mensal mais impostos? ”, perguntei.

"Não", disse a jovem. «Tudo o que tenho é um plano de investimento que Invista em fundos mútuos.

"E você é banqueiro de hipotecas?", Perguntei com um sorriso malicioso.

"Deixe-me entender isso claramente", disse a jovem. "Você perguntou pediu *nosso* dinheiro emprestado para comprar imóveis. Todo mês essa propriedade dá fluxo de caixa. Você e sua esposa conseguiram se aposentar mais cedo porque

eles tiveram *fluxo de caixa* enquanto o resto de nós está esperando a *valorização do capital dos* nossos fundos de investimento e estamos Esperando se aposentar tarde na vida, esperando que a bolsa não tenha um

cair, quando temos que nos retirar. Em outras palavras, nós ajudamos você para nos aposentar logo, mas não estamos nos ajudando?

"Essa pode ser uma maneira de ver as coisas", respondi. "E é por isso que estou aqui para agradecer a você e sua indústria por contribuir para o meu fundo de aposentadoria. Você contribuiu com milhões para que eu pudesse retirar prematuramente. Gostaria de te fazer pensar em fazer o mesmo para você".

Meu tempo acabou logo e recebi um aplauso caloroso ao sair o cenário. A sala agora estava acordada e parecia haver alguma agitação sobre o que eu tinha a dizer, principalmente dos jovens. Enquanto caminhava por entre a multidão apertando as mãos, tive o oportunidade de ouvir alguns comentários sobre minha palestra. Y Embora fossem banqueiros hipotecários, eu ainda podia ouvir o comentários comuns que sempre ouço de qualquer multidão. Comentários como:

1. O que ele diz é muito arriscado
2. Eu nunca te emprestaria dinheiro
3. Você não sabe do que está falando
4. Você não pode fazer isso atualmente. O mercado é diferente
5. Ele teve sorte. Ele apenas espera o saco cair e ele se ajoelha para nos implorar
6. Eu não conserto banheiros. Por esse motivo não possuo nenhum imóvel imobiliário
7. O mercado imobiliário está muito saturado. Logo vai tropejar
8. Você sabe quantos caras como ele ficaram sem nada no mercado imobiliário?
9. Se a sua dívida for tão alta, eu não lhe emprestaria nenhum dinheiro
10. Se você é aposentado, por que está nos dando uma palestra?

Lições de um pai pobre

Meu pobre pai costumava aconselhar: "Vá para a escola, fique bom notas, encontre um emprego seguro, trabalhe duro e economize dinheiro. Também citava outras frases como: «Não seja uma pessoa que pergunta ou a quem emprestar». E: "Um centavo economizado é um centavo ganho." Ou: «Se você não pode pagar algo, não compre. Pague sempre em dinheiro.

A vida do meu pobre pai teria sido muito boa se ele tivesse seguido a sua próprio conselho, mas, como muitas pessoas, ele *falava* o que pensava eram as palavras certas, mas *ele não estava fazendo* as coisas certas. Em vez de, Ele pediu dinheiro para comprar sua casa e seus carros. Ele nunca investiu porque Ele sempre disse: "Investir é arriscado". Em vez disso, estava tentando salvar dinheiro, mas toda vez que havia uma emergência, ele tirava o dinheiro de sua poupança. Pediu dinheiro emprestado para coisas que o tornaram pobre e se recusou a peça dinheiro emprestado para coisas que o teriam tornado rico. Aqueles sutis As diferenças são o que fez uma grande diferença em sua vida. Devido a aquelas maneiras de pensar e lidar com seu dinheiro que você teve durante toda a sua vida não poderiam Aposente-se aos 65 anos. Isso também explica porque ele teve que trabalhar até o dia em que você estivesse muito doente com câncer para continue fazendo isso. Ele trabalhou duro toda a sua vida e, durante seus últimos seis meses, ele lutou por sua vida na batalha contra o câncer. Era um homem

bom e trabalhador, que passou a vida trabalhando muito, tentando evitar dívidas e economizar dinheiro. E essas foram as lições sobre a vida e dinheiro que você tentou passar para mim.

Aulas de pai rico

Meu pai rico, o homem que era o melhor amigo de meu pai, ofereceu conselhos diferentes e maneiras diferentes de pensar sobre dinheiro.

Eu costumava dizer e perguntar coisas como:

1. Quanto tempo você levaria para economizar um milhão de dólares? Então ele costumava perguntar: quanto tempo você levaria para pegar um milhão de dólares emprestado?
2. Quem ficará mais rico a longo prazo? Alguém que trabalha a vida toda tentando economizar um milhão de dólares? Ou alguém que sabe como pedir emprestado um milhão de dólares com 10 por cento de juros e que você também sabe como investir e receber um lucro de 25 por cento ao ano para aquele milhão de dólares emprestados?
3. A quem o banqueiro prefere emprestar dinheiro? Alguém que trabalha duro para conseguir dinheiro ou alguém que sabe como pedir dinheiro emprestado e obtê-lo com segurança inteligente, trabalha duro para ele?
4. Quem você deveria ser e o que você deveria saber para ligar para o seu banqueiro e contar a ele?: "Eu quero pegar emprestado um milhão de dólares." E então o banqueiro disse: "Terei o papéis prontos para você assinar em 20 minutos »
5. Por que o governo *tributa suas economias*, mas oferece *uma redução de impostos para estar em dívida* ?

6. Quem *precisa* ser financeiramente mais inteligente e melhor preparado financeiramente?: É uma pessoa que tem um milhão de dólares economizados ou uma pessoa que tem um milhão de dólares em dívidas?
7. Quem precisa ser mais inteligente financeiramente com dinheiro? Alguém que trabalha muito ganhar dinheiro ou alguém que faz dinheiro trabalhar duro para ele?
8. Se você pudesse escolher uma educação, você escolheria frequentar a escola para aprender como *trabalhe duro para ganhar dinheiro* ou você prefere ir para a escola e *aprender como fazer isso dinheiro trabalhar duro para você* ?
9. Por que um banqueiro iria *lhe emprestar dinheiro* para especular no mercado imobiliário, mas *por que eu hesitaria em empresta-lo* para especular no mercado de ações?
10. Por que as pessoas que trabalham mais e economizam mais pagam *mais* impostos do que pessoas que trabalham menos e pedem mais?

Quando se trata de trabalho, dinheiro, poupança e dívidas, é Obviamente, meus dois pais tinham pontos de vista completamente diferentes. Mas a maior diferença de ponto de vista foi a seguinte declaração do meu pai rico: «É preciso muito para os pobres e a classe média ficarem ricos porque tenta usar seu próprio dinheiro para alcançá-lo. Se você quer ficar rico você precisa saber como usar o dinheiro de outras pessoas para ficar rico, não o teu".

Este livro *não* é sobre dívidas.

Uma palavra de cautela : este livro *não* é sobre pedir dinheiro e contrair dívidas pesadas. Não. No entanto, vou explicar o uso da dívida como uma ferramenta para se aposentar mais cedo e se aposentar rico. Como afirmei na introdução deste livro, alavancagem é poder, e poder é pode ser usado, pode ser abusado ou pode ser temido. Devemos tratar a dívida como faríamos com uma arma carregada, com muito cuidado. A dívida, como uma arma carregada, pode ajudar, mas pode matá-lo, não importa quem o esteja comandando. Trate *todas as dívidas como se eles fossem perigosos*, assim como você deve considerar todas as armas perigosas.

Enfatizo isso porque em meu site, um jovem escreveu que acabou saindo de seu emprego, ele havia sacado vários cartões de crédito e tinha fortemente endividado comprando imóveis. Ele disse: "Estou seguindo o O conselho de Robert e estou ficando muito endividado com dívidas boas.

Em primeiro lugar, *nunca* aconselharia ninguém a usar cartões de visita. crédito para comprar imóveis. Se você sabe como investir, não precisa usar Um esquema tão arriscado para financiar seu investimento.

Embora eu conheça pessoas que investiram em imóveis usando cartões de crédito, não recomendo este processo, pois pode ser muito perigoso. Não recomendo o processo porque conheço muitas pessoas

Página 47

mais pessoas que usaram cartões de crédito para comprar imóveis e têm faliu. O que eu *faço* conselho é para *preparar e aprender a usar dívida com sabedoria* .

Embora eu tenha começado este capítulo falando sobre a diferença entre dívida e Benefício, este livro não é sobre dívidas. Este livro é sobre um tópico Mais importante para quem quer se aposentar jovem e rico.

A segunda palavra mais importante

Na introdução, escrevi que meu pai rico disse: "Os três mais importantes no mundo do dinheiro são *o fluxo de caixa* . *A quarta palavra mais importante é a alavancagem* ”.

Quando falei com os banqueiros hipotecários sobre como usei o dinheiro deles para se aposentar em breve, ele estava realmente falando sobre usar seu dinheiro como alavancagem. Quando eu era criança e estava aprendendo com meu pai rico, ele passou muito tempo ensinando a seu filho e a mim sobre importância da alavancagem.

Anteriormente, na introdução, escrevi que a história favorita de A vantagem de pai rico era a de Davi e Golias. Meu pai rico costumava nos contar essa história tão frequentemente quanto estávamos dispostos a escute isto. Ele costumava dizer: "Lembre-se sempre, rapazes, que David venceu Golias porque ele entendeu o princípio da alavancagem.

"Achei que ele tivesse usado um estilingue", disse eu.

"Isso mesmo", disse pai rico. Nas mãos certas, um estilingue é uma forma de alavancagem. Assim que você começar a entender o poder de alavancagem, você verá em todos os lugares. Se você quer ser rico, você deve aprenda a aproveitar o poder de alavancagem. Meu pai rico também comentou a seguinte ideia: "Mesmo que sejam apenas pequenos, Eles podem derrotar os grandes se entenderem o poder da alavancagem.

À medida que envelhecíamos, pai rico encontrou outros exemplos de alavancagem. Para fazer suas aulas com dinheiro interessante para seu filho Mike, e para mim, ele costumava usar temas em aqueles de nós que estavam interessados em nos ensinar suas lições. Por Por exemplo, quando os Beatles vieram pela primeira vez para a América, em

os anos sessenta, e os meninos da minha idade estavam pirando, meu pai rico ficou impressionado com a quantidade de dinheiro que eles gastaram fazendo. Durante essa aula, ele disse: 'A razão pela qual os Beatles fazem mais dinheiro é porque eles têm mais influência. Meu pai rico continuou explicar que os Beatles ganhavam mais dinheiro do que o presidente dos Estados Unidos, médicos, advogados, contadores e até ele mesmo devido ao princípio da alavancagem. Pai rico costumava dizer: "Os Beatles eles usam televisão, rádio e discos como alavanca. Por esse motivo são ricos".

Foi seu filho, Mike, que perguntou: "São televisão, rádio e discos? eles são a única forma de alavancagem? "

"Precisamos nos tornar estrelas do *rock* para ficar ricos?"

Eu perguntei por. Naquela época eu tinha 16 anos e sabia que cantar não era meu forte. e o único instrumento que ele tocava era o rádio.

Pai rico riu e disse: "Não, eles não precisam se tornar estrelas. do *rock* para ficar rico e não da televisão, rádio e discos não são única forma de alavancagem. Mas se eles querem ficar ricos, eles têm que usar alguma forma de alavanca. A diferença entre os ricos, o pobres e classe média são as diferentes formas de alavancagem que usar cada classe. Os ricos são mais ricos simplesmente porque vestem roupas diferentes formas de alavancar e usá-las mais ”.

Este livro é sobre alavancagem

Pai rico disse repetidamente a seu filho e a mim: "Leverage financeira é a vantagem que os ricos têm sobre os pobres e sobre a classe metade". Ele também costumava dizer: "A alavancagem financeira é o caminho que os ricos ficam ricos mais rápido. Então, os primeiros livros do Série *Rich Dad* focada em fluxo de caixa; este livro é focará mais de perto na palavra *alavancagem* porque para você você pode se aposentar jovem e rico, você precisará usar alguma forma de alavancagem. Foi a *vantagem* , não o *trabalho duro* , que permitiu que Kim e eu nos aposentáramos em breve. No próximo capítulo, este livro abordarei mais alguns exemplos de alavancagem.

Comecei este capítulo com a anedota de minha palestra diante do grupo de banqueiros hipotecários e sobre como usei *o dinheiro dele em vez do meu* para me aposentar mais cedo. Isso foi um exemplo de uso da dívida como forma de alavancagem.

O problema com a alavancagem é que é como uma espada de dois gumes, que pode cortar ambas as direções. Em outras palavras, uma pessoa pode usar alavancagem para avançar financeiramente e essa mesma forma de alavancagem, se mal utilizada, pode derrubá-los financeiramente.

Uma das principais razões pelas quais os pobres e a classe média trabalham mais, eles trabalham muitos anos mais, lutam para pagar suas dívidas e pagar mais impostos porque carecem de uma forma muito importante de alavancagem, e é a alavancagem *do educação financeira*. Portanto, antes de sair correndo e pedir dinheiro emprestado para investir em ativos, observe que a dívida é apenas uma forma de alavancagem e que todas as formas de alavancagem têm uma vantagem poderosa em ambos os lados. Repetir algo que pai rico disse:

Quem *precisa* ser financeiramente mais inteligente e bem educado? UMA pessoa que tem um milhão de dólares em economias ou uma pessoa que tem um milhão de dólares em débito? "

O ponto mais importante que quero deixar claro é que *este livro é principalmente sobre educação financeira*, e não importa que tipo de alavancagem você use, eu recomendo primeiro Aprenda a usar qualquer forma de alavanca de seu interesse.

Uma *sugestão* : o pai rico costumava dizer: "Se você quer ser rico, precisa saber quais são as diferenças entre boa dívida e inadimplência, entre despesas ruins e despesas boas, entre boas e más receitas e entre passivos bons e passivos ruins ”.

Uma vez que este capítulo trata especificamente da dívida como um forma de alavancagem, você pode querer fazer uma lista de seus dívidas boas e ruins. Se você não está familiarizado com as distinções entre Esses conceitos, simplesmente, uma boa dívida é o que lhe dá dinheiro no seu bolso todos os meses e dívidas inadimplentes é o que tira o dinheiro do seu bolsos todos os meses. Por exemplo, a dívida dos meus departamentos diz dinheiro no bolso todos os meses e minha dívida de residência (meu hipoteca) tira dinheiro do meu bolso todos os meses.

Depois de passar por sua lista, você provavelmente quer pensar sobre o que deseja fazer com a sua dívida. Você pode querer reduzir a inadimplência e pensar sobre aumente sua boa dívida. Se você trabalhar para aumentar sua dívida boa, sua As chances de se aposentar jovem e rico aumentarão muito. Porém, lembre-se sempre de tratar *todas as* dívidas como trataria uma arma carregada,

isto é, com extremo cuidado.

Capítulo 4

Como *você* pode se aposentar logo

Ter dois pais me permitiu ver dois mundos de vantagem diferente. Meu verdadeiro pai era um homem muito preparado e trabalhador. Meu pai rico era um homem muito influente. Por esse motivo trabalhei menos e ganhei muito mais do que meu pobre pai. Se você quer se aposentar mais cedo e se aposentar rico, é muito importante entender o princípio de alavancagem.

Na extensão total da palavra, simplesmente *aproveite* significa *a capacidade de fazer mais com menos* . Sobre a questão do assunto trabalho, dinheiro e alavancagem, meu pai rico costumava dizer: Se você quer ficar rico, precisa trabalhar menos e ganhar mais. Para fazê-lo, você deve usar alguma forma de alavanca. ' E qualifiquei isso declarando dizendo: "Pessoas que apenas trabalham têm uma vantagem limitada. Se você está trabalhando duro fisicamente e não está progredindo financeiramente, então você provavelmente é a alavanca de alguém

mais". Também dizia: "Se você tem dinheiro no banco em sua conta poupança ou em sua conta de aposentadoria, então outras pessoas estão usando seu dinheiro como sua vantagem. "

A alavancagem está em toda parte

Quando menino, pai rico fez as seguintes figuras para ilustrar o princípio da alavancagem.

Pessoa sem influência:

Página 52

Pessoa que usa alavancagem:

Pai rico costumava dizer: "A vantagem está em toda parte". Também Dizia: 'Os seres humanos ganharam uma vantagem maior sobre animais simplesmente porque procuram naturalmente mais e mais alavancagem. No início, alguns animais podiam correr mais rápido do que os humanos, mas atualmente os humanos podem viajar mais rápido e mais longe do que os animais porque eles criaram alavancar ferramentas como bicicletas, carros, caminhões, trens e aviões. No início, os pássaros podiam voar e os humanos não. Hoje os humanos voam mais alto, mais longe e mais rápido do que qualquer pássaro.

Alavancagem é poder

Página 53

Os animais tendem a usar apenas a alavanca que Deus lhes deu e, portanto, eles geralmente não conseguem obter mais alavancagem. Por esse motivo, animais eventualmente perderam suas vantagens naturais sobre os seres humanos e eles tomaram conta do planeta. O mesmo acontece quando alguns humanos usam mais vantagem do que outros. Meu pai rico dizia: "Pessoas com influência têm domínio sobre as outras. pessoas com menos influência. ' Em outras palavras, assim como os seres humanos ganharam vantagens sobre os animais ao criar ferramentas com alavancar, da mesma forma, os humanos usando aqueles as ferramentas têm mais poder sobre os seres humanos que não as usam. Simplificando: "Alavancagem é poder."

Explicando como os humanos ganharam mais e mais influência, pai rico disse: "Um pássaro usa as asas que Deus deu como sua única vantagem. Humanos observaram o pássaros enquanto estavam voando, então eles usaram suas mentes para descobrir de que maneira os humanos também poderiam voar. Uma pessoa que pode voar dos Estados Unidos para a Europa tem maior influência na um ser humano que só tem um barco a remo para cruzar o Atlântico". Ele também disse: "Pessoas pobres usam menos ferramentas com alavancagem do que pessoas ricas. Se você quer ser rico e se manter atualizado dos ricos, você precisa entender o poder de alavancagem.

A boa notícia é que mais e mais ferramentas estão sendo criadas com alavancagem hoje, como computadores, internet e muitos mais por vir. Humanos que podem ser adaptados para vestir Essas ferramentas de alavancagem são as que avançam. o pessoas que não estão aprendendo a usar cada vez mais a alavancagem está ficando para trás financeiramente ou trabalhando cada vez mais duro apenas para acompanhar. Se você está levantando e vai trabalhar só para ganhar mais dinheiro, em vez de trabalhar para obter alguma vantagem de alavanca na vida, as chances indicam que você está ficando para trás hoje. Nunca no história do mundo, tantas ferramentas de alavancagem foram inventadas em um período tão curto. As pessoas que usam essas ferramentas avançam e os que não são deixados para trás como os animais.

Página 54

A influência que Deus nos deu

Enquanto eu estudava história do comércio internacional em New York, ouvi dizer que há 5.000 anos, os humanos começaram a usar velas e o ímpeto dos ventos para empurrar seus navios através de vastas corpos de água. Nesse caso, o vento e as velas dos navios eram os alavanca que permitiu aos seres humanos viajar mais longe e Eles transportarão cargas maiores, com menos esforço. As pessoas que usaram o poder de grandes navios com grandes velas ficou muito mais rico do que as pessoas que ele não fez. Fiquei surpreso que as pessoas que enriqueceram foram as que criaram ferramentas para usar a alavanca dada por Deus que foi na frente deles. Hoje, podemos movimentar mais *carga* e mais *riqueza* com basta clicar com o *mouse* para mover qualquer nave no passado.

Pessoas sem influência trabalham para aqueles que têm alavanca

Ao longo da história, as pessoas que foram deixadas para trás são aquelas que não conseguiu usar as novas ferramentas de alavancagem criadas durante sua época. E as pessoas que não conseguiram usar essas ferramentas com vantagem Ela é aquela que trabalha para as pessoas que os usaram, e fisicamente trabalha mais do que aquele que usa ferramentas de alavancagem. Meu pai rico com Ele costumava dizer: "Pessoas sem influência trabalham para aqueles que têm. eles têm influência. "

Alavancagem obsoleta

Devido à tecnologia que emergiu das mentes dos humanos, temos diferentes opções de transporte *com alavancagem* das quais eles tiveram nossos ancestrais. Atualmente, em vez de apenas caminhar, podemos escolha entre andar de bicicleta, dirigir um carro ou pilotar um avião. OU

podemos escolher usar televisão, telefone ou e-mail para distâncias cruzadas.

Assim como temos mais opções quando se trata de tipos de alavancagem de transporte, temos mais opções quando se trata de os tipos de alavancagem financeira que podemos usar. As pessoas que use as ferramentas financeiras com o maior progresso de alavancagem financeiramente. Pessoas que usam ferramentas desatualizadas e desatualizadas ou inadequada para ter alavancagem financeira coloca seu segurança financeira e futuro. Hoje, milhões de pessoas estão usando a ferramenta financeira conhecida como fundo de investimento com a fim de se preparar para a aposentadoria. Embora fundos de investimento por nenhuma razão são obsoletos, não são ferramentas financeiras com

alavancagem que o investidor mais preparado escolheria. E que eu sei
Esse livro é sobre. Se as pessoas querem se aposentar jovens e ricas, pode ser
que você precisa para complementar seus fundos de investimento com ferramentas
alavancagem financeira *mais* rápida, segura e *rica*
informações .

Por que as pessoas não usam ferramentas de alavancagem financeiro

É irônico que as classes pobres e médias pensem que as ferramentas
A alavancagem financeira é *muito arriscada* . Como eles pensam
que a alavancagem financeira é muito arriscada, a maioria
as pessoas não usam as ferramentas de alavancagem mais rápidas
financeiro. Em vez de usar a *alavancagem financeira* usada por
ricos, pobres e classe média tendem a usar *alavancagem física*
para tentar seguir em frente. A *alavancagem física* também conhecida como
trabalho duro . Os ricos ficam mais ricos principalmente porque usam o
ferramentas financeiras de alavancagem e os pobres e classe média não,
pelo menos não da mesma forma que os ricos usam tais
Ferramentas.

A dívida pode ser uma alavanca para o vencedor, mas também pode ser a alavanca de um perdedor

No capítulo anterior, falei sobre o uso de *dívidas* para comprar propriedades
raízes produtoras de renda. Neste exemplo, a *dívida* era minha
alavancagem . Posso adquirir investimentos muito maiores e seguir em frente com
mais rápido do que alguém que apenas trabalha duro e tenta investir
com suas economias, também conhecido como *lucro* . Uma pessoa que
sabe como usar dívidas para adquirir ativos tem alavancagem
superior financeiro a alguém que não entende como aproveitar o poder de
a dívida. Meu pai rico costumava dizer: "O homem rico usa dívidas para *ganhar*
financeiramente e os pobres e a classe média usam a dívida para *perder*
financeiramente ». No entanto, para usar a dívida como uma ferramenta
de alavancagem, a pessoa precisa ter mais educação financeira.

Meu pobre pai costumava dizer: "Não seja uma pessoa que pede ou
que empresta ». Também dizia: "Pague suas dívidas o mais rápido possível. Pagamento
sua hipoteca o mais rápido possível. Estar endividado é arriscado. Essa
ideias e crenças são algumas das razões pelas quais meu pobre pai
ele trabalhou muito durante toda a vida e nunca conseguiu avançar financeiramente. Eu
Pai rico trabalhava menos do que meu pai pobre e ainda ganhava cada
e mais dinheiro à medida que envelhecia. A vida do pai rico era
diferente porque você sabia como aproveitar o poder de alavancagem

financeiro e meu pai pobre não porque ele pensou que era muito arriscado.

É irônico que os pobres e a classe média pensem que usar dívidas para comprar ativos é arriscado e sair ocupado e usar dívidas para comprar passivos. Uma razão para o atraso da classe média e pobre em relação aos ricos é porque usa o poder financeiro da inadimplência para *ficando para trás* na vida. Os ricos usam o poder financeiro de boas dívidas para *se impulsionar* para frente. A pessoa que trabalha muito economiza dinheiro e fica sem dívidas fica atrás de alguém que ele foi treinado para usar dívidas como alavancagem financeira. A pessoa média pensa na dívida como uma coisa ruim ou a usa em um errado. É por isso que a maioria das pessoas está tentando

Página 57

para sair da dívida e economizar dinheiro para se aposentar. Para elas, Ficar sem dívidas e economizar dinheiro é um estilo de vida inteligente e seguro ... *E para elas é uma escolha mais inteligente, dado o educação financeira média de uma pessoa*, ou a falta dela.

Outras formas de alavancagem

Existem outras formas de alavancagem, além da dívida, que Kim e eu usamos para retirar logo. Para construir um negócio com 11 escritórios, tivemos que usar TOP (o tempo de outras pessoas) para construir outro tipo de ativo, um ativo conhecido como negócio. Neste exemplo, o *alavancagem* foi o *emprego de pessoas* para criar um ativo mais rápido e para tornar esse ativo maior e mais valioso.

A razão pela qual a maioria das pessoas *não fica mais rica rápido* é simplesmente porque é o seu dinheiro (suas economias armazenadas em um banco) e seu tempo e esforço (um emprego seguro) o que são os ricos usando como alavanca para adquirir e criar os ativos que os tornam rico. Eu não teria sido capaz de adquirir tantos ativos em um período tão curto se Eu não teria usado essas duas formas diferentes de alavancagem financeira, que são DOP (dinheiro de outras pessoas) e TOP (tempo de outras pessoas pessoas).

A boa notícia é que existem muitas formas de alavancagem, além de do DOP e do TOP, que você pode usar para adquirir ou criar ativos para si mesmo. então como seres humanos, 5 mil anos atrás, aproveitaram o vento para impulsione as velas de seus barcos, você pode encontrar muitas maneiras alavanca diferente para ajudá-lo. Existem maneiras infinitas de você mesmo, depois de entender os princípios de alavancagem e você começa a procurá-lo. Como meu pai rico me disse anos atrás: Os humanos, naturalmente, sempre buscaram maneiras de nova e melhor alavancagem”. Pense na pessoa que pega o hora de fazer uma rede de pesca. Uma pessoa com uma rede tem mais vantagem do que aquele que tenta pescar apenas com as mãos,

claro que isso só é verdade *se* a pessoa que tem a rede souber como

Página 58

use-o. Um agricultor com 400 hectares de terra para plantar tem mais alavancagem do que um agricultor que possui apenas 40 hectares. Mais uma vez, muito ainda depende das habilidades do agricultor para carregar um maior fazenda. Um computador é uma ferramenta de alavancagem Impressionante, mas, novamente, depende de para que é usado.

A seguir estão alguns exemplos de outras maneiras de alavancagem. Sua saúde, seu tempo, sua educação e seus relacionamentos irão eles podem ajudar ou atrapalhar a meta de se aposentar jovens e ricos.

Saúde

Obviamente, a *saúde* é uma forma muito importante de alavanca. Com muitas vezes as pessoas não apreciam o valor de sua saúde até começa a perdê-lo. Qual seria o benefício de se aposentar logo se você fosse muito doente para aproveitar?

Clima

O *tempo* também é uma alavanca importante. Uma vez o as pessoas começam a ficar para trás financeiramente, muitas vezes é difícil encontrar tempo para seguir em frente na vida. Se uma pessoa é jogando flip-flops financeiros, é difícil para ela estar preparada para aproveitar as oportunidades que surgem à sua frente. Costumo ouvir que o as pessoas dizem: "Você teve sorte porque estava no lugar certo na hora certa Certo". Creio que seria mais correcto dizer: «Teve sorte porque ele foi educado, experiente, pronto e preparado para aproveitar as oportunidade quando se apresentou.

O tempo extra de que desfruto graças à minha aposentadoria precoce ajudou a aumentar minha riqueza ainda mais. Agora tenho tempo para pesquisar e reconhecer oportunidades.

Educação

Página 59

A *educação* é uma importante forma de alavancagem. A diferença de

ganhos entre alguém que deixa o ensino médio no meio do caminho e uma pessoa que formar-se na faculdade pode ser medido em milhões de dólares, quando é medido ao longo da vida. No entanto, uma pessoa que se formou na faculdade, mas geralmente tem pouca educação financeira você estará muito mais atrasado do que uma pessoa educada financeiramente com ou sem educação universitária. Eu conheci muitas pessoas que se formaram na faculdade e deixaram a escola muito endividado por empréstimos escolares. No entanto, pior do que empréstimos escola é que muitos desses graduados estão ansiosos para obter Eu trabalho para me endividar ainda mais com o consumidor. Esse é o preço de ter uma boa educação, mas falta de educação financeira básico. Um trabalho bem pago sem educação financeira com frequência significa que a pessoa fica mais endividada com mais rápido do que alguém com um emprego de baixa remuneração. Isso não é muito inteligente, digamos.

A educação financeira não só ajudará você a se aposentar jovem, mas também ajudará você para manter sua riqueza por gerações.

Relações

A *vantagem* pode ser encontrada em seus *relacionamentos*, tanto de negócios como pessoal. A seguir estão exemplos da alavancagem usada encontrado nas relações:

Eu vi quantas pessoas sofrem porque trabalham para uma empresa administrada por proprietários ou administradores incompetentes. Eu também vi algumas pessoas fazerem muito bom porque eles se associam com pessoas que têm conhecimento financeiro Um sindicato, como o de professores ou pilotos, é uma forma de alavancagem de relacionamento. Uma organização profissional como a American Medical Association pode ser uma forma de alavancagem de relacionamento Sindicatos e associações profissionais são grupos de pessoas com *influência profissional* que frequentemente se reúnem para proteja-se de pessoas com forte *alavancagem financeira* Muitas pessoas estão indo bem financeiramente porque têm *consultores financeiros* excelente. Também há muitas pessoas que sofrem financeiramente porque têm consultores financeiros incompetentes. Como meu pai rico costumava dizer: "O motivo pelo qual tantos consultores financeiros são chamados de corretores em inglês, é porque muitas vezes são mais falido do que você. Portanto, tome cuidado com quem você pede conselhos. Meu pai rico também

Ele disse: "O conselho mais *caro* geralmente é o conselho *gratuito*. É o conselho sobre dinheiro, investimentos e negócios que seus amigos e parentes pobres lhe dão » A maioria de nós já ouviu falar de casamentos por procuração. Um casamento por procuração é aquele em que duas pessoas fortes se unem para serem ainda mais poderosas. Temos também vi casais que sofrem financeiramente porque seu casamento não é amoroso, harmonioso nem próspero. Eu não seria rico hoje sem minha esposa, Kim, como minha melhor amiga e minha parceiro de negócios. Falando em casamento, certa vez ouvi um palestrante dizer: "É quase impossível se tornar rico se seu cônjuge não quiser ficar rico também. Eu não sei se isso é 100 por cento verdade mas tenho certeza de que há alguma verdade nisso

Assim, as pessoas ao seu redor podem ser uma grande fonte de alavancagem, positiva e negativa. Você pode querer se perguntar mesmo quantas pessoas ao seu redor estão mantendo você para trás financeiramente e quantos o estão levando para frente. Quanto a

dinheiro está em causa, seus relacionamentos podem ser fontes importantes de alavancagem. Pai rico costumava dizer: "Ser rico não tem tanto a ver com o *que* é o que você sabe, mas *quem* você conhece ».

Ferramentas

Um encanador encontra vantagem usando as ferramentas certas. Um médico usa ferramentas médicas para fazer seu trabalho. Um carro é uma forma de alavanca para muitos de nós. Um computador atualmente nos permite fazer negócios com o mundo, por meio da rede, portanto, é uma ferramenta de alavancagem muito importante.

Tempo livre

Alavancagem pode ser encontrada em seu *tempo livre*. Eu conheço muitas pessoas que passam o tempo assistindo televisão ou comprando coisas. Muitas das pessoas que conheci ou sobre as quais li têm eles enriqueciam nas horas vagas, em vez do trabalho. Hewlett-Packard e A Ford Motor Company começou nas garagens e a Dell Computer começou em um quarto. Um amigo meu era advogado durante a semana e um investidor no mercado imobiliário nos finais de semana. Hoje ele doa seus serviços jurídicos

grátis para instituições de caridade e brincar com seus filhos ou brincar golfe em tempo integral. Ele acabou de fazer 39 anos.

Encontre a alavanca que funciona melhor para você

Então, repetindo a mensagem, quero enfatizar que existem muitas maneiras de alavancagem que você pode usar atualmente para adquirir e criar ativos que permitem que você avance financeiramente mais rápido. *Você não* precisa usar o DOP ou TOP para ficar rico, se você não quiser usar essas formas de alavancagem. No entanto, se você deseja se aposentar jovem e rico, você precisa encontrar a alavanca que funciona melhor para você.

Repito mais uma vez, porque resume o assunto deste livro, meu pai Rich costumava dizer: "Pessoas que apenas trabalham duro têm vantagem limitado. Se você está trabalhando duro fisicamente e não está progredindo financeiramente, então você provavelmente é a alavanca de outro pessoa". Também dizia: "Se você tem dinheiro guardado no banco em seu poupança ou conta de aposentadoria, então outros estão usando seu dinheiro como alavanca."

A importância da palavra "Y"

Uma definição de alavancagem é *a capacidade de fazer mais com menos* . Pai rico acrescentou algo a essa definição, dizendo: "A alavancagem é a capacidade de fazer *mais e mais* com *cada vez menos* . A ideia de *mais e mais* com *cada vez menos* é muito importante neste ponto. Meu pai rico costumava dizer: «A diferença entre os ricos, os pobres e a classe média encontra-se em meio da palavra *mais* e a próxima palavra *mais* . E a palavra eu sei entre essas palavras está a palavra *e* ».

Pai rico explicou mais, dizendo: "O homem rico continua adicionando mais *e* mais alavancagem, e é por isso que você obtém mais *e* mais rico. A classe média e os pobres param de adicionar mais alavancagem. Ele ponto onde você para de adicionar *mais alavancagem* define seu estado financeiro na vida. Em outras palavras, uma pessoa fica mais pobre

Página 62

quando você para de aumentar sua alavancagem. O mesmo é verdade para classe média. Aqueles que são verdadeiramente ricos nunca param de aumentar sua vantagem.

Um exemplo dessa ideia é o que meu pobre pai costumava dizer: pegue um boa educação para que você possa conseguir um bom emprego. Para muitos pessoas de classe média, sua formação acadêmica e profissional encerrada onde sua educação parou. Os ricos não param por aí. Adicione mais alavancagem, adicionando *educação financeira* à sua lista de *mais e mais* alavancagem.

Os pobres são diferentes da classe média porque geralmente têm menos educação em sua lista de alavancagem educacional. Os pobres para muitas vezes não têm nem mesmo uma educação básica ou deixam de acrescentar educação profissional para sua lista, assim como a classe média. Os pobres chegar a um determinado nível de escolaridade e a classe média agregar um pouco mais educação, mas não o suficiente para ficar rico.

Em livros anteriores, escrevi que havia três tipos diferentes de educação, quais são:

1. Educação acadêmica ou escolar
2. Educação profissional
3. Educação Financeira

Meu pobre pai parou na educação profissional e não estava interessado em sua educação financeira. Isso determinou sua situação financeira na vida. Eu pai rico nunca interrompeu sua educação financeira e isso determinou seu status financeiro na vida, riqueza. Os pobres geralmente são mais pobres porque muitas vezes carecem dos fundamentos de todos os três tipos de educação.

Pessoas que ficaram para trás hoje incluem aqueles que têm obteve uma pequena vantagem, mas não conseguiu mais. solteiro porque você se formou na faculdade há 10 anos, não significa que você pode parar de trabalhar para obter mais e mais influência. Como Pai rico costumava dizer: "Um diploma universitário não permite que você pare aprenda ou pare de aumentar sua vantagem. Então ele continuou:

«Nem o fato de ter um milhão de dólares no banco, te autoriza para parar de aprender. Na verdade, se você parar de aprender, seu dinheiro logo irá para

Página 63

pare com alguém que continuou a aprender. Seu dinheiro irá para o pessoa que percebe que a verdadeira vantagem é o capacidade de fazer constantemente mais e mais com menos e menos.

O futuro da alavancagem

Hoje temos alunos do ensino médio que vendem seus negócios por milhões de dólares e se aposentar sem nunca ter um emprego simplesmente porque eles usaram uma forma diferente de alavancagem do usado por seus pais. Ao mesmo tempo, temos pessoas do a geração de *baby boomers* que precisam retornar à escola para manter seu trabalho. A diferença está na palavra *alavancagem* e na palavra *e*. Seu concorrente não precisa morar em sua cidade, nem mesmo em sua País. As pessoas que vencerão financeiramente são quem são dispostos a fazer mais e mais com menos e menos, não aqueles que querem receba cada vez mais por fazer cada vez menos.

Nos próximos capítulos, alguns dos valores em dólares dos quais falarei podem eles não parecem reais para você. Afinal, muitas vezes é difícil pensar em ganhar milhões de dólares um ano *sem* trabalhar quando, no presente, você pode estar *trabalhando muito* apenas para ganhar 50 mil dólares por ano. Eu enfatizo a ideia de *mais e mais* alavancagem porque independentemente quanto você ganha hoje, receber um milhão de dólares por ano sem trabalhar é inteiramente possível, se você está disposto a continuar pensando em fazer *mais e mais com cada vez menos*. Se *you é não* disposto a pensar nesses termos, então vá de \$ 50.000 para \$ 1 milhão por ano vai ser muito difícil.

A ironia é que as pessoas que *desejam* pensar em termos de fazer *mais e mais cada vez menos* são as pessoas que costumam *trabalhar mais e mais por menos e menos*. A boa notícia é que, desde que você esteja *disposto* a pensar em termos de fazer *mais e mais com menos e menos*, você ganhará *mais e mais com cada vez menos* trabalho. O único que você tem que fazer é manter essa ideia em mente e será mais fácil para você se aposentar jovem e rico.

Uma *sugestão* : pegue uma folha de papel e comece a escrever suas respostas para a seguinte pergunta:

Como posso fazer o que faço por *mais* pessoas com *menos* trabalho e para melhor preço?

Página 64

Se você não consegue pensar em nada, continue pensando. *Isso é muito importante*. É a questão, se você responder e agir de acordo com ela, torna as pessoas milionárias, até mesmo bilionárias. Por esse motivo, meu Pai rico chamou isso de "a pergunta de um milhão de dólares".

Na próxima seção, explicarei o poder de sua mente como ferramenta de alavancagem. Ser capaz de responder a perguntas como essa é vital para alcançar a aposentadoria jovem e rico.

capítulo 5

A influência da sua mente

Por que algumas pessoas podem e outras não

Em Um *Guia para Investimentos* , escrevi sobre uma lição de meu pai rico que vale a pena vale a pena repetir neste momento.

A lição começa com meu pai rico, seu filho e eu andando na frente de a fachada de uma bela propriedade na praia. Meu pai rico parou. Ele apontou e disse: "Acabei de comprar este terreno."

Fiquei surpreso que ele pudesse pagar por tal propriedade face. Embora eu fosse relativamente jovem, eu sabia que uma propriedade com vista O oceano no Havaí era caro. Como meu pai rico ainda não era rico, eu Perguntei como ele conseguira bancar esse investimento. Eu pai rico estava prestes a compartilhar comigo um grande segredo sobre como ele poderia comprar investimentos que *ele* realmente *não* poderia comprar. Se trata de um dos segredos que o tornaram rico.

Uma realidade diferente

Simplificando, pai rico poderia comprar um pedaço de terra caro, embora eu não tivesse muito dinheiro na época, porque fazia "Ter condições de pagar" fazia parte da *realidade deles* .

Uma lição extremamente importante

Ao longo dos anos, meu pai rico me ensinou muitas lições eventos importantes que afetaram radicalmente a direção e o resultado de minha vida. Esta lição sobre o poder da realidade de uma pessoa é uma das o mais importante. Aqueles que lêem *pai rico, pai pobre* podem Lembre-se que ele proibiu seu filho e eu de dizermos as palavras: "Eu não posso pague ". Meu pai rico entendia o poder da realidade de uma pessoa. dele A moral por trás da lição foi:

O que você pensa que é *real* é a sua *realidade* .

Por ser religioso, pai rico costumava citar a passagem de Antigo Testamento "e a palavra se fez carne". Coloque a passagem em termos mais cotidianos para que nós, que éramos crianças, pudéssemos entende isso. Ele dizia constantemente a Mike e a mim: "O que isso significa" e a palavra se fez carne "é que o que você pensa e diz que é *real* é torne-se sua *realidade* . Quando ele encontrou aquela bela propriedade com vista para o mar, recusou-se a dizer "Não posso pagar", embora não tivesse dinheiro nessa época. Em vez disso, ele passou meses elaborando um plano para determinar *como Eu poderia pagar* . Ele trabalhou duro para tirar o que estava *fora de sua realidade* e torne-o *parte de sua realidade* . Não foi o dinheiro que fez meu pai rico era mais rico. *Foi sua capacidade de expandir sua realidade que*

finalmente o tornou cada vez mais rico .

Investir é arriscado?

As pessoas costumam dizer: "Investir é arriscado." Para eles, ideia é real e porque eles pensam que é *real* , torna-se sua *realidade* , mesmo que Investir *não precisa* ser arriscado. Embora sempre haja algum *risco* também como há risco de atravessar uma rua ou andar de bicicleta, os próprios atos *eles não precisam ser arriscados* . Muitas pessoas pensam que Investir é arriscado porque eles consideram suas ideias reais.

Há alguns meses, um renomado consultor de investimentos de um banco famoso, e eu, estávamos sendo entrevistados em um programa de rádio. Ele consultor renomado foi convidado para desafiar as ideias que eu tive

Página 67

escrito em *pai rico, pai pobre* . Ele começou dizendo: "Robert T. Kiyosaki afirma que as pessoas devem começar seu próprio negócio se quiserem ser rico. O que o Sr. Kiyosaki não consegue perceber é que o a maioria das pessoas não consegue iniciar seu próprio negócio. Começar um o negócio é muito arriscado. As estatísticas mostram que nove de a cada 10 empresas falham nos primeiros cinco anos. Por essa razão, As ideias do Sr. Kiyosaki são arriscadas. Pergunte a ele o que ele precisa dizer sobre esses fatos.

O entrevistador da rádio, feliz por ter um pouco de polêmica em seu programa, ele me perguntou em tom alegre: "Bem, o que você tem que fazer? dizer sobre esses fatos, Sr. Kiyosaki?"

Tendo ouvido isso muitas vezes antes, eu estava pronto para aceite o desafio verbal com calma. Pausando por um momento, eu limpei minha garganta e disse: "Eu vi e ouvi essas estatísticas e, por experiência própria, diria que essas estatísticas são corrigir. Já vi muitas empresas falirem antes do quinto aniversário".

Então, como você pode recomendar que as pessoas comecem seus próprio negócio? ”perguntou o renomado consultor com um traço de raiva em seu voz.

"Em primeiro lugar", respondi, "não recomendo que as pessoas comece seu próprio negócio. Eu afirmo que todos devem *cuidar do seu próprio negócio* . Quando digo "cuide dos seus próprios negócios", eu Quer dizer, eles deveriam cuidar de sua carteira de investimentos. Isso não necessariamente significa começar seu próprio negócio, embora um negócio bem administrado costuma ser um ativo que torna os ricos muito ricos. "

"E quanto ao risco?", Perguntou o renomado consultor financeiro. "O que você acha das nove entre dez empresas que falham?"

"Sim, e quanto a isso?", Perguntou o entrevistador um pouco menos feliz depois de perceber que a troca não foi escalando para o nível de uma discussão no ar.

«Em primeiro lugar, embora nove entre 10 não tenham sucesso, observe que um em cada 10 *eles* fazem. Uma vez que percebi que as probabilidades

Página 68

Faltavam nove para as dez para chegar, eu sabia que precisava estar preparado para perder pelo menos nove vezes.

"Você estava preparado para perder nove em dez vezes?"

O consultor financeiro perguntou em tom sarcástico.

"Sim", respondi. «Na verdade, tenho feito parte dos nove que eles sobreviveram. Na verdade, estive entre aqueles nove entre dez que não eles sobreviveram duas vezes, mas eu consegui na minha terceira tentativa. "

"Então, como você se sentiu quando falhou?"

investimentos, que era funcionário do banco e não empresário.

"Valeu a pena?"

"Eu me senti péssimo na primeira vez que falhei. o segundo. Mas sim, para mim, valeu a pena. De não ter falhado duas vezes, Eu não teria me aposentado prematuramente 18 anos depois, nem seria financeiramente livre hoje ", respondi. «Levei um pouco para recuperar cada Tempo. No entanto, embora me sentisse mal, estava mentalmente preparado para continue 10 vezes, até 20, se necessário. Eu não queria falhar tantas vezes, mas ele estava disposto.

Parece muito arriscado para mim e muito arriscado para o a maioria das pessoas ", disse o conselheiro.

"Eu concordo", respondi. «É especialmente arriscado se você não for disposto a falhar, ou falhar pelo menos uma vez antes deixe-o. É ainda pior se você achar que o fracasso é ruim. Meu pai rico me ensinou a entender que o fracasso faz parte da vitória. Embora eu tenha tido sucesso em passado, eu ainda sei que as chances permanecem as mesmas. Cada Depois de abrir uma empresa, ainda estou ciente de que nove em cada 10 falham.

"Por que você diz isso?", Perguntou o entrevistador.

«Porque preciso sempre ser humilde e respeitar o probabilidades. Já vi muitas pessoas construindo um negócio, ganhando muito dinheiro, se gabar e começar outro negócio pensando que as chances agora estão a seu favor. Embora seja possível que As chances melhoraram um pouco devido à sua experiência e sucesso passado, todos nós precisamos ser humildes o suficiente para saber que

Página 69

as chances ainda são nove em cada dez para empresas que eles estão começando ".

"O que você diz faz sentido", disse o entrevistador. Então atualmente Ao iniciar um novo negócio, seja cauteloso. Segue respeitando a chance de sucesso de um a 10 ».

"Isso mesmo", respondi. «Tive muitos amigos que se tornaram orgulhosos e colocaram todo o dinheiro do último negócio em um novo e então eles perdem tudo. Se você quer ter sucesso na vida, você sempre tem que respeite as probabilidades, não importa o quão bem sucedido você foi no passado. Todo jogador profissional de *blackjack* não sabe porque puxou um ás e um rei na sua última mão, mude as probabilidades para o Segue".

"Vou manter isso em mente", disse o entrevistador.

"Ainda acho que é arriscado", disse o assessor. «Você e seu livro são perigoso. A maioria das pessoas não pode fazer o que você faz. o A maioria das pessoas não está pronta para administrar seu próprio negócio. '

"Você concorda?", Perguntou o entrevistador.

"Também há alguma verdade na afirmação", respondi. "Nosso sistema escolar treina as pessoas para serem empregadas ao invés de serem proprietários de empresas e por esse motivo é que a maioria não está preparada para gerir o seu próprio negócio. Então, eu concordaria com nosso consultor reconhecido ».

Fazendo uma pausa, deixo meu comentário de concordância ficar claro. Eu estava tentando o meu melhor para não entrar em uma discussão, embora Fui provocado pelo consultor de investimentos. Continuando eu disse: "No entanto, lembro a você que há menos de 100 anos, a maior parte do as pessoas eram pequenos empresários independentes. Muitos de nós temos parentes que eram fazendeiros ou que dirigiam pequenos negócios. Eles eram todos empresários. Pessoas 100 anos atrás eram suficientes forte o suficiente para administrar seu próprio negócio, apesar dos riscos. Não foi Não foi até que pessoas como Henry Ford começaram a construir mega-empresas quando mais e mais pessoas começaram a trabalhar. No entanto, mesmo Com o advento de megaempresas como a Ford ou General Electric, a pequenos negócios independentes continuam a prosperar. De fato,

as pequenas empresas são responsáveis por quase todo o crescimento do emprego e grande parte de todos os impostos cobrados. Portanto, apesar do riscos, mais e mais pessoas continuam a iniciar seu próprio negócio. Sem deles, haveria muito mais desemprego. Sem aqueles indivíduos dispostos a correr riscos, seríamos uma nação financeiramente atrasada. Livre iniciativa dá a todos nós a oportunidade de correr riscos e crescer. Se esses indivíduos não se arrisque, nossa nação não seria tão próspera quanto é atualmente. Pessoas que assumem riscos aumentam a prosperidade.

A entrevista continuou por mais 10 minutos. Não havia um resolução ou acordo. Era óbvio que viemos de realidades

diferente Enquanto a conversa continuava sem acordo, eu poderia ouvir pai rico dizer: "Muitas discussões na vida real são causados por diferenças na realidade.

As relações risco-recompensa estão a seu favor

Uma das coisas que ele queria dizer ao consultor era que a relação de *risco a recompensa* estava a meu favor. No entanto, isso certamente teria levado a uma discussão, a um teste para ver quem estava certo e quem estava errado. Não consegui deixar meu ponto claro no rádio, mas quero explicar a você. A questão é que há risco no que eu faço, mas não precisa ser arriscado.

Anos atrás, pai rico explicou a seu filho e a mim a importância de conheça os riscos, recompensas e tenha uma estratégia vencedora que inclui a possibilidade de perder. Pai rico estava ciente do taxa de reprovação de nove entre 10 que a maioria dos alunos tem empresas que estão começando. Ele também estava ciente de que o A recompensa de fazer isso apenas uma vez em 10 vezes aumentou muito o risco de perder nove. Pai rico explicou ainda mais sua posição dizendo: «A maioria das pessoas pensa apenas em termos do que é *inteligente* e o que é *arriscado*. Pessoas inteligentes, tanto quanto financeiramente, eles pensam em termos de *risco e recompensa*. Em outras palavras, Em vez de dizer imediatamente que algo é muito arriscado, que você está boas ou más, boas ou más, pessoas inteligentes quanto ao que as finanças pesam os *riscos* e as *recompensas*. Se as recompensas são o que

bastante grande, eles criarão uma estratégia ou plano que aumente seus chances de sucesso, não importa quantas vezes eles *percam* antes de *ganhar*.

Uma estratégia vencedora

Por exemplo, tenho um amigo que usa sua própria estratégia de risco simples - recompensa pela negociação diária na bolsa. Saiba que as chances indicam que você encontrará um movimento de mercado em um dos a cada 20 negócios. Portanto, ele estabelece o que chama de estratégia de Gerenciamento de dinheiro. Se você tem 20 mil dólares para colocá-lo na bolsa, que é um décimo dos \$ 200.000 de dinheiro total que você tem, você só arrisca mil dólares em cada transação. Em outras palavras, seu estratégia é sempre ter dinheiro suficiente para perder 19 em 20 vezes. Eu o vi perder \$ 14.000 em 14 transações consecutivas e então, de repente, ganhe 50 mil na próxima jogada do mercado. Sua estratégia de vitória leva em consideração a probabilidade de perder 19 vezes em 20, embora ele nunca tenha perdido tantas vezes consecutivas até agora. Cada vez que ele vence, ele imediatamente volta ao mesmo probabilidade, ou seja, uma em cada 20 vezes. Conheça as probabilidades

eles não mudam, não importa quanto dinheiro você tenha. Ainda planejando perder 19 de cada 20 vezes.

Uma estratégia de perdedor

A pessoa média, que evita perder e espera ganhar sempre, com freqüentemente tem a estratégia do perdedor. Espere ganhar 100 por cento de os tempos e nunca falhando é a realidade de um perdedor. Como meu pai disse rico: "Uma estratégia de vitória deve incluir a perda." A maioria das as pessoas hoje têm um plano de aposentadoria que não inclui a possibilidade de perder. A maioria das pessoas hoje só espera que o bolsa sempre sobem e que, quando se aposentam, suas economias duram enquanto eles vivem. Esse é um plano que não inclui perder e por isso é o plano de um perdedor. Os vencedores sabem que perder deve fazer parte de

Página 72

Qualquer plano. Quando eu estava com os fuzileiros navais, sempre tínhamos *planos de contingência*, que são planos para momentos em que as coisas não vão como nós esperamos. Muitas pessoas hoje não têm planos de contingência para a aposentadoria. A maioria não tem planos de aposentadoria que incluem possibilidade de uma queda severa no saco após se aposentar ou capacidade de viver mais do que suas economias para a aposentadoria. Em outros Em outras palavras, quando se trata de planejamento de aposentadoria, a maioria das pessoas eles têm uma estratégia perdedora porque ela não permite erros.

Perdendo 98% do tempo

No marketing de resposta direta, a maioria dos profissionais de marketing sabe que as chances são de que 98 por cento do material publicitário enviado *não* gerará uma venda. Então, marqueteiros profissionais contam suas campanhas de marketing em 2% de lucro, alguns até menos. Eles sabem que dois por cento de lucro deve cobrir o custo de envio para 98 por cento do pessoas que não responderam. Antes, os profissionais de marketing direto descobrir quem pode retornar 2% ou mais, simplesmente aumentar o número de embarques, sabendo que continuarão a perder 98 por centenas de vezes. Eles sabem como ficar ricos ganhando apenas 2% do tempo e perdendo 98 por cento.

Os perdedores acham que perder é ruim

Pai rico costumava dizer: "Perdedores são pessoas que pensam que perder É ruim. Os perdedores não podem perder e muitas vezes eles o evitam a todo custo. Muitos perdedores apostam apenas em coisas seguras tais como segurança no emprego, salário fixo, pensão garantida e

juros de uma conta bancária. Os perdedores continuam perdendo e os vencedores continuam vencendo simplesmente porque sabem que perder faz parte de ganhar.

Página 73

Quando crianças, pai rico costumava nos perguntar: "Você disposto a perder 99% do tempo?"

A resposta que ele esperava de nós era: "Sim, se a recompensa por ganhar supera os riscos e custos de perder 99 vezes. Depois de nos perguntar para explicar com mais profundidade, diríamos-lhe: «Se soubéssemos que poderíamos ganhar um milhão de dólares e a relação risco-recompensa de um a 100 e a aposta mínima fosse um dólar, colocaríamos 100 dólares em notas de dólar e faríamos nossa estratégia de apostar um dólar 100 vezes ».

Essa foi a sua maneira simples de nos treinar para pensar em termos de *risco e recompensa em vez de certo e errado, arriscado ou seguro*. A mim pai rico não gostava de jogos de azar nem nos encorajou a participar neles. Ele estava simplesmente treinando seu filho e eu para pensarmos sobre termos de risco e recompensas.

Por que os irmãos Wright estavam certos

Pai rico estava contando a seu filho e a mim sobre sua viagem para Kitty Hawk, em Carolina do Norte. Estava lá enquanto ele estava de licença do exército na Segunda Guerra Mundial. Dizia: "Pessoal, algum dia vocês precisam ir para a Kitty Hawk para ver como Orville e Wilbur Wright eram inteligentes. Irmãos Wright sabia que havia *riscos* em ser o primeiro a voar, mas eles não eram *arriscado* ». Pai rico explicou que os irmãos Wright escolheram uma grande extensão plana de areia gramada para praticar seu falhas. Disse-nos: «Aqueles jovens sabiam que iam falhar, por isso eles procuraram um terreno muito seguro para falhar. Eles não pularam de pontes ou rochas. Eles procuraram um grande terreno plano com um bom vento fracasso forte e praticado até o dia em que pudessem voar. Devido a sua vontade de correr riscos com sabedoria, aqueles dois jovens eles mudaram o mundo para sempre. Algum dia vocês dois devem ir ver aquele terreno onde dois bravos homens escolheram praticar o fracasso voar um dia. A maioria das pessoas nunca voará tão longe financeiros simplesmente porque optaram por evitar o fracasso. Em agosto de 2000, Eu estava parado naquele mesmo amplo campo de areia coberta de grama e vi

Página 74

o que meu pai rico vira cerca de 50 anos antes. Eu vi um terreno que era o lugar perfeito para falhar antes de voar.

Fui transportado para a aula de pai rico sobre os irmãos Wright. Pai rico costumava desenhar o seguinte diagrama para seu filho e para mim:

Explicando o diagrama, pai rico disse: "Quando uma pessoa diz coisas como:

1. Eu não posso pagar
2. Você não pode fazer isso
3. Eu não consigo fazer isso
4. Isso é impossível

Eles geralmente estão falando a partir de sua realidade, fazendo comentários sobre ideias fora de sua realidade.

Ele continuou a dizer: 'Quando os irmãos Wright anunciaram que eles seriam os primeiros seres humanos a voar, muitas pessoas disseram: "Os seres humanos nunca serão capazes de voar." Na verdade, uma das pessoas que disse que era seu próprio pai, um homem respeitado da igreja.

Olhando para o diagrama simples de meu pai rico, você pode ver que, Para a maioria das pessoas, a ideia de que os seres humanos podem voar estava fora de sua realidade. Então esse comentário veio de fora da fronteira de sua realidade conhecida.

A razão pela qual muitas pessoas disseram: "Os seres humanos nunca eles vão voar", era porque essa ideia estava fora da *realidade* do maior parte das pessoas naquela época. No entanto, a ideia não saiu do campo de *possibilidades* para os irmãos Wright, e eles passaram anos trabalhando para tornar a possibilidade realidade. Dentro Quando se tratava de dinheiro, era exatamente isso que meu pai rico fazia e que meu pobre pai não fez. Hoje, a frase comum é: «Ser disposto a pensar fora da caixa. Pai rico diria: "Todas as mundo pode pensar fora do normal por um dia. A questão é: você pode pensa fora da norma há anos? Se assim for, você se tornará mais e mais e mas rico".

Quando, mais tarde na minha vida, disse àquele consultor financeiro que eu estava disposto a falhar nove em cada 10 vezes em um único negócio porque as *recompensas* superaram em muito os *riscos*, duvido que ouvi. Ele realmente não ouviu quando eu disse: "Comecei a negócios sabendo que provavelmente iria falhar. Eu não achei que fosse ter sucesso, mas eu sabia que tinha que começar fracassando." Esse tipo de mentalidade não parecia fazer parte dela. O ponto aqui não é quem está certo e quem está errado. O ponto a ser destacado aqui é que nosso as realidades são diferentes. E, porque nossas realidades são diferentes, pensamos de forma diferente e vemos o mundo de forma diferente.

A influência da sua mente

Não estou encorajando ninguém a sair e aleatoriamente começar a perder ou para começar a jogar *blackjack de cassino*. Isso seria tão bobo quanto aposte na loteria para cuidar do seu saque. Esta lição é sobre diferença nas realidades pessoais.

A lição é que *nossa mente é nossa ferramenta para avançar mais poderosa*. O que pensamos que é *real* torna-se em nossa *realidade*, na maioria dos casos. Uma pessoa que pensa que investir é arriscado, muitas vezes você encontrará toda a realidade que deseja para sustentar essa realidade. Esta pessoa irá abrir o jornal e ler sobre todas as pessoas que perderam dinheiro em investimentos. Em outras palavras, a mente tem o poder de ver o que pensa ser real e se recusar a qualquer outra realidade. Assim como as pessoas disseram aos irmãos Wright: "Os seres humanos nunca podem voar." E a Cristóvão Colombo: «Não Vê que o mundo é plano?». As pessoas sempre terão seus próprios realidade.

Para se aposentar jovem e rico, uma das coisas mais importantes que você pode fazer é assumir o controle de sua própria realidade. Você consegue,

ganhe mais e mais dinheiro com cada vez menos esforço, isso se tornará ficando mais fácil. Se você não pode controlar e mudar sua realidade, então Ficar cada vez mais rico pode levar mais tempo do que você gostaria. Isso foi a capacidade de pai rico de mudar continuamente sua realidade, que no final, isso o tornou rico. Não foi a propriedade com vista para o mar que o tornou rico. Foi sua habilidade de mudar sua realidade. Depois que você comprou isso propriedade, ele logo se viu procurando propriedades ainda maiores onde testar sua realidade.

Ao mesmo tempo, era a *incapacidade* do meu pobre pai de mudar sua realidade que o fazia trabalhar mais e não avançar financeiramente. Isso foi sua frase constante: "Não posso pagar" que moldou sua realidade. Meu pobre pai era um homem muito inteligente. Eu poderia ter pago aquele mesmo chão se ele estivesse disposto a mudar sua realidade, mas ele não sabia era aquele que estava atrapalhando. Eu realmente pensei

Página 77

você não poderia pagar uma propriedade imobiliária de vários milhões de dólares. Seus pensamentos eram sua realidade.

No final das contas, a principal diferença entre meu pai rico e meu pai pobre era simplesmente a diferença de suas realidades. Em princípio, um escolheu expandir a sua realidade dizendo: «Como posso pagar esse imóvel com vista para o mar? », embora na altura não tivesse dinheiro para isso. O outro optou por dizer: "Não Eu posso pagar. Como eu disse antes, não era a propriedade com vista para o mar que que tornava um rico e outro pobre. Foi a escolha de realidades que eles fizeram.

Alavancagem 1

Alavancagem número 1 é aquela em sua mente porque é onde suas realidades são formadas. Para Kim e eu, aposentadoria jovem e pessoas ricas exigiam que controlássemos, mudássemos e expandíssemos constantemente nossas realidades. Hoje digo às pessoas: «O primeiro passo para ultrapassar os 50 mil dólares por ano e muito trabalho duro, para um milhão dólares por ano com muito pouco trabalho começa com uma mudança na realidade.

Uma mudança na realidade não significa necessariamente maior ou melhor. Uma mudança de realidade pode ser simplesmente colocar uma ligeira mudança em um ponto de vista. Por exemplo, em vez de dizer que algo é "também arriscado" como dizem muitos investidores sofisticados, pergunte "qual é a relação risco-recompensa?" ou «quantas vezes vou perder antes de ganhar? ». Em vez de dizer: "Esse terreno é muito caro", ler um livro sobre uma pessoa que conseguiu comprá-lo ou perguntar a alguém que foi capaz de pagar por aquele terreno e descobrir como ele foi capaz de pagar por ele. O importante Não é o terreno, mas a mudança de sua realidade.

Por que um dos pais ficou mais rico e o outro mais pobre

Meu pai rico tinha a capacidade de mudar, controlar e expandir continuamente sua realidade. E como ele poderia expandir continuamente seu Na verdade, ele ficou cada vez mais rico trabalhando cada vez menos. Meu pai

Página 78

Pobre, por outro lado, ele escolheu viver *dentro de* sua realidade. Meu pobre pai viveu Em um mundo em que ele pensava que era real e era a *única* realidade possível para ele. Por isso ele trabalhou cada vez mais e se aposentou pobre. Tinha uma fixa a realidade e não sabe como controlá-la, mudá-la ou expandi-la. Em lugar para mudar sua realidade, ele fazia afirmações como: "Não posso pagar ", " Nunca serei rico ", " Não estou interessado em dinheiro ", " Quando me aposentar, minha renda vai cair. Suas palavras se tornaram sua realidade de vida.

Se você quiser se aposentar jovem e rico, pode precisar mudar e expanda sua realidade e faça disso um hábito. Como meu pai rico Ele constantemente lembrava a seu filho e a mim: "Seus pensamentos e palavras são eles fazem carne ».

Fora de nossa realidade por anos

Sentado na fria montanha canadense na véspera de Ano Novo, percebi que Eu precisava estar disposto a ter ideias fora da minha realidade e continuar a tê-las até *aquelas idéias do reino das possibilidades* tornaram-se minha realidade. Igual aos irmãos Wright passou anos disposto a viver fora da realidade da maioria das pessoas, Kim, Larry e eu também tivemos que viver fora da realidade de muitas pessoas por anos. Na verdade, tivemos que viver fora de nossa própria realidade por anos. Nós frequentemente discutíamos com outras pessoas e às vezes éramos criticados por sermos sonhadores, tolos, irresponsáveis ou arriscados. Kim, Larry e eu tínhamos que viver pela fé em nossas convicções por pelo menos quatro anos antes de começarmos a ver resultados tangíveis dentro de nossa realidade. Em outras palavras, levamos de quatro a oito anos para impulsionar nosso realidade no nível de nossos objetivos que estavam no reino das possibilidades. Hoje, quando as pessoas me perguntam o que é preciso para ser rico, eu digo: "Você precisa do capacidade de expandir sua realidade. Se *você não* está disposto a expandir sua realidade, fique rico Isso pode demorar muito.

Uma *sugestão* : uma maneira de pai rico fazer com que seu filho e eu expandir nossas realidades foi através da leitura de biografias de pessoas que viveram a vida que desejavam. Por exemplo, nós mandou ler as biografias de John D. Rockefeller e Henry Ford. Mais recentemente, li livros escritos por ou sobre Bill Gates, Richard Branson, George Soros, entre outros.

Quando encontro pessoas que dizem: "Estou muito velho", digo-lhes Eu me pergunto se eles estariam dispostos a ler a história do Coronel Sanders, um

Página 79

homem que começou a enriquecer até os sessenta anos. Quando eu ouço uma mulher dizer "Eu não posso seguir em frente porque este é um mundo de homens ", pergunto se ele leu a história de Anita Roddick, fundadora da The Body Shop ou de Muriel Schieffer, a primeira mulher que teve um assento na Bolsa de Valores de Nova York. Quando as pessoas dizem que são muito jovens, peço que leiam sobre Bill Gates, um pessoa que se tornou o homem mais rico do mundo no início de seus 30 anos. Se essas histórias não expandirem suas realidades, duvido que haja algo que eu consigo.

Outro excelente livro *Body for Life (Body for Life)* Bill Phillips. Um amigo recomendou que eu lesse porque viu que minha cintura estava se ampliando. Acabei de ler e agora estou acompanhando o programa que é explicado nele. Bill Phillips diz muitas coisas que meu pai rico me ensinou, mas seu assunto é *saúde física* e pai rico, *a riqueza física* .

Independentemente do tópico, descobri que o processo é o mesmo. Por exemplo, Bill Phillips escreve que você tem que encontrar os motivos para perder peso antes de começar a perdê-lo. Meu pai rico chamava de *por quê* . Conta Phillips tem uma seção excelente sobre sonhos versus metas e para que ambos são importantes para o processo. No entanto, os temas em que eu encontrei uma correlação mais próxima entre ser saudável e ser rico a ver com comer e ir além da sua realidade.

Bill Phillips incentiva as pessoas a comerem mais, *não* menos. Recomendar coma seis refeições por dia se quiser perder peso, ganhar força e recuperar Tua saúde. Ele diz que muitas pessoas que tentam perder peso se matando a fome passa fome apenas por um curto período; nesse tempo perder músculo, não gordura, e depois voltar para a festa, que engordar. Eles ficam mais gordos porque agora têm mais calorias e menos músculo para queimar as calorias extras. Eu sei bem que Padronizar.

Meu pai rico disse a mesma coisa sobre as pessoas que tentam se tornar rico sendo mesquinho, frugal, privando-se de gastar dinheiro, vivendo para abaixo de seu nível e economizando. A maioria das pessoas não vira financeiramente forte com esse tipo de comportamento. Uma pessoa

you need to spend more if you want to get rich, but you need to know *how to spend* and *what to spend* to get rich. Como meu pai rico costumava dizer: "Existem despesas boas e despesas ruins. E a maioria de nós sabe que há comida comida boa e má. Assim como uma pessoa tenta perder peso se matando faminto, uma pessoa que tenta ficar rica sendo mesquinha a única coisa conseguir é ficar financeiramente mais fraco e, de repente, agarrar o festa, mas não é uma *festa de comida* , é uma *festa de gastos* . Y assim como quem faz uma farra de comida se dedica a comer comida

lixo, na onda de gastos é gasto em bugigangas.

Bill Phillips também sugere que "a intensidade máxima ocorre após que você "percebeu" o fracasso. Eu acho que o que Bill Phillips é dizendo é que só depois que você não pode mais avançar mais, no momento em que você falha, você começa a se curar e crescer novamente. Em outras palavras, só depois de se empurrar além de seus limites e falhar fisicamente, é quando você se torna mais saudável. Eu digo o mesmo é verdade quando se trata de ficar mais rico. Eu percebi que a maioria das pessoas não têm sucesso porque evitam o fracasso a todo custo. Da mesma forma que o consultor de investimentos aconselhou contra iniciar um negócios porque nove em cada dez empresas falham, a maioria das pessoas vêem o fracasso como uma coisa ruim. Meu pai rico me ensinou que o fracasso era essencial para aprender e ter sucesso. E pessoalmente eu tenho aprendi mais *após o fracasso* do que *antes do fracasso*. Embora às vezes dói, o processo de cura após o fracasso é o que finalmente me deu mais força emocional e financeira.

Eu conheci muitas pessoas que *não* têm sucesso só porque eles falharam com sucesso em falhar. Eles falharam em ir além de sua própria realidade percebida sobre o que eles pensam ser possível. Quando eles falham nisso, eles também falham em encontrar o que é possível em suas vidas. Como eu disse, acho que foi a capacidade de meu pai rico de mudar e expandir continuamente a sua realidade, o que, em última análise, o tornou rico. Bill Phillips ele está dizendo o mesmo sobre ficar saudável. Você não volta mais saudável permanecendo dentro da sua realidade de quão forte você é. sim você quer se tornar mais saudável e rico, você precisa ir além do seu realidade. Você precisa viver sua vida em um terreno de novas possibilidades. As

A boa notícia é que se você ultrapassar constantemente seus limites, você ganha a melhor alavanca de todas. Você ganha a vantagem de se tornar mais saudável, mais rico, para ficar mais jovem, talvez até para torná-lo mais atraente e, para mim, vale a pena alavancar viver.

Se você está disposto a expandir sua realidade, pode começar lendo livros ou ouvindo fitas sobre pessoas que já realizaram que você deseja alcançar. Meu pobre pai me incentivou a ler livros sobre grandes líderes como os presidentes Lincoln e Kennedy, Gandhi, o reverendo Martin Luther King, entre outros. Então, ambos os pais recomendaram a leitura para expandir sua realidade, eles simplesmente não recomendavam as mesmas realidades porque vieram de realidades diferentes, e estou feliz por ter sido exposto a ambos.

Se você realmente deseja se aposentar jovem e rico, o lugar por onde começar é com sua própria realidade.

Capítulo 6

O que você considera arriscado?

Ter dois homens fortes como figuras paternas me deu a oportunidade de estar atento a diferentes realidades. Embora às vezes era confuso ou contraditório, tendo que ouvir duas realidades diferente foi benéfico para mim, a longo prazo. Eu percebi que ambos eles achavam que estavam certos e às vezes pensavam que os outros Eu estava errado.

Meu pai real estava acelerando a escada do governo Estado. Ele rapidamente passou de professor de escola a supervisor de educação para o estado do Havaí. Percebendo sua rápida ascensão, as pessoas começou a sussurrar que meu pai um dia concorreria a um cargo político.

Ao mesmo tempo, meu pai estava subindo as escadas do governo, meu pai rico vinha trabalhando duro para sair do pobreza a caminho de se tornar muito rico. Para quando seu filho e eu estávamos no colégio, ele era rico e estava adquirindo mais rico. O plano em que ele trabalhou por mais de 20 anos funcionou. De repente, as pessoas começaram a notar ele, ele e suas atividades. Ele não era mais aquela figura escura que ninguém conhecia. As pessoas começaram a me perguntar quem era aquela pessoa que de repente estava comprando

propriedades como troféus no Havai. Meu pai rico era um homem que começou do nada, tinha um plano de longo prazo, trabalhou nele e agora estava entrando no radar dos ricos e poderosos do Havai.

Na casa dos quarenta, pai rico mudou-se da pequena cidade onde vivemos e nos mudamos para obter enormes blocos de terra em

Página 83

Praia de Waikiki. Os jornais estavam cheios de artigos sobre este novo mercado de *resorts*. Não demorou muito controlar um bloco de terra na praia de Waikiki, bem como outros propriedades com vista para o mar nas ilhas externas. Meu pai rico não era mais um menino pobre de uma pequena cidade em uma ilha remota. Eu tinha entrado no centro da ação e as pessoas notaram.

Enquanto meus pais faziam suas jogadas em seus carreiras importantes, eu estava na faculdade em uma academia militar em Nova York. Mike, agora filho de um homem rico, morava em uma cobertura bem na praia de Waikiki enquanto frequentava a Universidade do Havai e eles estavam se preparando para liderar o império crescente de seu pai. Soou impressionante que ele vivesse em uma cobertura, mas na verdade, Mike, Enquanto cursava a faculdade, ele administrava o hotel onde estava encontrou a cobertura.

Durante as férias de Natal, quando estávamos em casa, Mike e Eu estava no escritório do meu pai rico falando sobre o que tínhamos aprendemos na escola e com novas pessoas com quem tínhamos conhecido. Depois de conhecer jovens de todo o país, dei-lhes um comentário para Mike e meu pai rico: "Eu percebi quão diferente o pessoas sobre dinheiro. Eu conheci meninos de famílias muito ricas e meninos de famílias muito pobres. Embora a maioria dos meninos sejam brilhante academicamente, os pobres e a classe média parecem pense diferente de crianças que vêm de famílias ricas.

A resposta de pai rico à minha última declaração foi rápida: "Não eles pensam de forma diferente ", disse ele, " eles pensam de forma exatamente diferente *oposto* ». Sentado em sua mesa, ele tirou seu caderno amarelo e escreveu o seguinte comparação:

	<i>Mentalidade oposta</i>
<i>Classe média</i>	<i>Os ricos</i>
Trabalho seguro	Crie um negócio
Casa Grande	Condomínios de apartamentos
Economizar	Investir dinheiro

Os ricos são gananciosos

Os ricos são generosos

Depois que terminou de escrever, pai rico olhou para eu e disse: "Sua realidade é definida pelo que você considera *inteligente* e por o que você considera *arriscado* .

Vendo seu diagrama, perguntei: "Você quer dizer que a classe média pensa que ter um emprego seguro é inteligente e que criar uma empresa é arriscado?". Eu conhecia bem essa realidade porque era a minha realidade pobre pai.

"Isso mesmo", disse pai rico. «É o que mais ter um emprego certo?».

Pensei um pouco e mostrei que não tinha ideia: "Não sei o que você é procurando," eu respondi. «É verdade que o meu pai e muita gente pensam que ter um emprego seguro é uma atitude inteligente. O que eu sou saindo fora?».

"O que você está deixando de fora é a minha realidade", disse pai rico. "Eles Eu disse que a classe média e a classe pobre não pensam apenas de forma diferente. Eu disse que eles pensam exatamente da maneira oposta. Então qual é o meu realidade oposta? ».

De repente, mais da realidade de meu pai rico veio à minha realidade. «Quer dizer que pensa que criar um negócio é inteligente e que ter Um trabalho seguro é arriscado? », Perguntei.

Pai rico balançou a cabeça e disse: "Não. Aprenda a criar um negócio é como aprender qualquer coisa. Eu acho que manter um trabalho seguro toda a sua vida é muito mais arriscada do que correr o risco de aprender a criar um negócio. Um risco é de curto prazo e o outro risco dura todo o tempo de vida".

Isso aconteceu no final dos anos 1960. Ainda não sabíamos o palavras *corte de pessoal* . A única coisa que a maioria de nós sabia em aquela época era que você foi para a escola, você conseguiu um emprego, você trabalhou todos os seus vida e, quando você se aposentou, a empresa e o governo cuidaram de sua aposentadoria. A única coisa que nos ensinaram em casa e na escola foi: 'Pegue um boa educação para que você possa se tornar um bom funcionário. Eu fui

implícito, mas não expressando, que frequentar a escola para se tornar Outra pessoa *empregável* era a coisa *mais inteligente* a se fazer.

Eu vi a comparação de meu pai rico de que os ricos são gananciosos contra os ricos eles são generosos e naquele momento eu sabia qual era a minha realidade. Na minha família, os ricos eram considerados pessoas frias e gananciosas que eles estavam apenas interessados em dinheiro e não se importavam com as pessoas pobre.

Apontando para sua lista, pai rico disse: "Você entende a diferença em mentalidade?".

A mentalidade é oposta, eu disse sutilmente. "Vai além apenas seja diferente. É por isso que as pessoas costumam achar assim difícil ficar rico. Para ficar rico, é preciso mais do que apenas pensar de uma maneira diferente.

Pai rico acenou com a cabeça e deixou a ideia penetrar. "Se querem ficar ricos, eles provavelmente precisam aprender a pensar exatamente maneira oposta de como eles pensam atualmente.

"Exatamente como você pensa?", Perguntei. «Não é preciso *fazer também* coisas de forma diferente?

"Na verdade, não", disse pai rico. «Se você trabalha para um emprego seguro, você trabalhará duro pela maior parte de sua vida. Se você trabalha para criar um negócio, você provavelmente trabalhará mais arduamente no início, mas trabalhará cada vez menos no final e você provavelmente ganhará de 10 a 100 ou até mil vezes mais dinheiro. Então, quem é mais inteligente?

"E quanto a investir?", Perguntei. «Minha mãe e meu pai sempre Eles disseram que investir é arriscado e acham que economizar dinheiro é inteligente. Você não *faz as* coisas de maneira diferente quando investe?

Pai rico sorriu e riu daquele comentário. "Deixe-me te ensinar uma lição muito importante na vida. Agora eu estava mais velho e ele ele poderia adicionar mais detalhes às primeiras aulas que deu a Mike e a mim. Mas antes de ensinar sua lição, posso perguntar uma coisa?

"Claro, pergunte-me o quanto quiser."

"O que seus pais fazem para economizar dinheiro?", Perguntou ele.

"Eles tentam fazer muitas coisas", respondi, depois de pensar um pouco sobre o questão.

"Bem, diga um", disse pai rico. «Cite uma coisa que eles fazem no qual eles investem muito tempo.

Bem, toda quarta-feira, quando os supermercados anunciam seus especiais de comida semanais, minha mãe e meu pai pegam papel e lápis e planejar o orçamento semanal para alimentação. Procurando por oferece e corta cupons para produtos alimentícios”, eu disse. "Esse é um atividade na qual passam muito tempo. Na verdade, nossa dieta em casa é baseado no que é oferecido no supermercado.

"Então o que eles fazem?", Perguntou pai rico.

«Depois vão aos diferentes supermercados e compram os artigos que Eles encontraram anúncios à venda”, respondi. Eles dizem que economizam muito dinheiro comprando comida à venda.

"Não tenho dúvidas", disse pai rico. "E eles compram roupas em liquidação?"

Eu concordei. «Sim e fazem o mesmo quando procuram comprar um carro, novo ou usado. Eles passam muito tempo fazendo compras para economizar dinheiro. '

"Então, você definitivamente acha que *economizar* é inteligente?" perguntou pai rico.

"Definitivamente", respondi. Na verdade, quando encontram algo em oferta, eles compram a granel e colocam em sua enorme congelador. Outro dia eles encontraram um suprimento de carne de porco como esta eles compraram o suficiente para seis meses. Eles estavam animados por ter encontrado tal oferta ».

Pai rico riu. "Carne de porco?" Ele riu alto.

"Quantos quilos de porco eles compraram?"

Não sei, mas eles compraram muito. Nosso freezer está cheio novamente. Mas aquela carne de porco não foi a única coisa que eles compraram também comprei hambúrgueres de outra loja que estava à venda e também o mantido no freezer. '

"Você quer dizer que eles têm um freezer apenas para aquelas vendas extras especial? ", perguntou pai rico, ainda rindo.

"Sim", respondi. Eles trabalham duro para *economizar* cada centavo possível. Passar muito tempo recortando cupons e comprando as ofertas. Há algo ruim nisso?

Página 87

"Não", disse pai rico. "Não há nada de errado com isso. É simplesmente uma realidade diferente ».

"Você não faz o mesmo?", Perguntei.

Pai rico riu e disse: "Estava esperando você perguntar. Agora Posso lhe ensinar uma das lições mais importantes que você aprenderá em seu tempo de vida".

A lição de que você não faz as mesmas coisas, pais? "Eu perguntei novamente, esperando por uma resposta para minha pergunta anterior.

"Não", disse pai rico. «A lição que faço exatamente a mesmas coisas que seus pais fazem. Na verdade, você me viu fazer isso.

"O que foi que eu disse. «Você compra ofertas e enche seu freezer? Não acredito que eu já vi você fazer isso.

"Não, você não me viu", disse pai rico. «Mas você me viu comprar investimentos que estão em oferta para preencher o meu portfólio ».

Com essa declaração, fiquei sentado em silêncio por um tempo. "Seu compras para preencher seu *portfólio* e meus pais compram para preencher seus *freezer* . Você quer dizer que você *faz as mesmas atividades* , mas você compra coisas diferentes para preencher coisas diferentes? ».

Pai rico concordou. Eu queria que sua lição entrasse na minha cabeça de 20 anos.

«Você faz o mesmo, mas meus pais ficam mais pobres e você você volta mais rico. É essa a lição? "Perguntei.

Pai rico acenou com a cabeça e disse: "Faz parte da lição."

"Qual é a outra parte da aula?", Perguntei.

"Pense", disse pai rico. Sobre o que estamos conversando?

Eu pensei por um momento e finalmente a segunda metade do lição. Uau, eu disse, você e meus pais fazem as mesmas coisas, mas seus as realidades são diferentes ».

"Você está entendendo", disse pai rico. O que sobre o que inteligente e arriscado? ».

"Uau", eu disse em voz alta, "eles acham que economizar dinheiro é inteligente e investir é arriscado ”.

"Um pouco mais", disse pai rico.

Página 88

Como pensam que investir é arriscado, trabalham muito para economizar dinheiro, mas eles estão realmente *fazendo* as mesmas coisas que você. sim mudar sua realidade para investir e fazer as mesmas coisas que tentam poupar dinheiro em carne de porco, eles estariam se tornando cada vez cada vez mais rico. Você faz as mesmas coisas que eles, mas você você compra empresas, investimentos imobiliários, ações, títulos e outros oportunidades de negócio. Você compra para o seu portfólio e eles compram para o seu freezer.

“Então eles *fazem* as mesmas coisas, mas de uma realidade diferente”, disse pai rico. «É a realidade deles que os torna pobres ou de classe média, *não* suas atividades.

“É a realidade mental deles que os torna pobres”, eu disse sutilmente. "É o eles consideram *inteligente* e o que consideramos *arriscado* o que determina nosso status socioeconômico na vida. Eu estava usando um nova palavra que eu aprendi na aula de economia Faculdade.

Pai rico continuou: “Fazemos as mesmas coisas, mas operamos com uma mentalidade diferente. Eu opero com a mentalidade de um pessoa rica e seus pais operam com uma mentalidade de classe média.

«É por isso que você sempre disse: 'O que você pensa que é real é o seu realidade'". Eu adicionei sutilmente.

Pai rico acenou com a cabeça e continuou, dizendo: "E como você acha Investir é arriscado, eles encontram exemplos de pessoas que perderam seus dinheiro ou quase o perdi. Sua realidade os cega para ver outras realidades. Eles veem o que acham que é real, mesmo que não seja totalmente real.

Então, uma pessoa que pensa que ter um emprego seguro é Smart encontra exemplos de por que começar um negócio é arriscado. A pessoa vai procurar verificar a realidade em que quer acreditar ”, acrescentou. Mike

"Isso mesmo", disse pai rico. "Tem sentido? Você entendeu o lição?".

Eu balancei a cabeça, no entanto, ainda internalizando a lição. Apontando a linha no caderno amarelo que dizia "uma casa grande" e "condomínios de departamentos ", eu disse," então minha mãe e meu pai estão sempre procurando

compre uma casa de sonho maior e você está sempre procurando comprar condomínios de apartamentos mais antigos. Ambos estão fazendo o mesmo, mas você está ficando mais rico enquanto minha mãe e meu pai eles só recebem pagamentos de hipotecas mais altos. Esse é outro exemplo do poder de mentalidade e realidade, não é? ».

"Isso mesmo", disse pai rico. E por que seus pais estão sempre comprando uma casa maior?

Porque o pagamento do meu pai continua aumentando, então seu os impostos continuam a aumentar. Seu contador diz para você comprar uma casa maior porque você obtém uma maior dedução fiscal para pagamentos de hipotecas mais altos ", respondi.

"E ele se acha *inteligente* , não é?", Perguntou pai rico. "Você se acha inteligente porque acha que sua casa é um ativo e você obtém uma grande dedução fiscal do governo. '

Eu balancei a cabeça e acrescentei: "E eles acham que comprar condomínios de departamentos é *arriscado* . '

"Ambos recebemos os mesmos incentivos fiscais, exceto isso me deixa mais rico e os de seus pais os fazem lutar mais e trabalhar mais duro. Eu tenho incentivos fiscais para *dívidas boas* , que é o dívida que me torna mais rico e sua mãe e seu pai obtêm reduções para *dívidas inadimplentes* . Agora você entende como sua ideia de *smart* e *O risco* determina a realidade de uma pessoa? "Perguntou pai rico.

Mike e eu concordamos. "Agora eu entendo melhor", disse Mike.

"Mas e quanto ao resultado final?", Perguntei, apontando "os ricos são gananciosos "e" os ricos são generosos ".

Em primeiro lugar, você não precisa ser rico ou pobre para ser ganancioso ou generoso. O mundo está cheio de pessoas pobres que são gananciosas e existem pobres generosos e vice-versa ", disse pai rico. "E como Eu sempre disse a você que há muitas maneiras de ficar rico. Você pode aumentar sua riqueza é mesquinha, mas o problema é que você ainda é mesquinho por fim do dia. Você pode ficar rico se casando com alguém por dinheiro, o que É um esporte muito popular, mas também sabemos o que ele faz de você. Você pode ficar rico sendo um golpista, mas por que arriscar ir para o prisão quando é muito mais fácil ficar rico com isso? E você pode

ficar rico com sorte, mas o problema é que você tem que confiar sua sorte mais do que sua inteligência quando você quer ficar rico ».

Ele já tinha ouvido isso muitas vezes. Naquela época eu realmente queria Eles vão esclarecer mais sobre como ficar rico e ser generoso, então eu pressionei perguntando: 'E quanto às diferenças entre' os ricos são gananciosos "e" os ricos são generosos "?

«Lembra quando eu te falei sobre fazer mais e mais com menos e menos?» perguntou pai rico.

Ambos concordamos com a pergunta.

«Bem, fazer *cada vez com cada vez menos* é uma forma de ser generoso. Na verdade, a maneira mais fácil de ficar rico é ser generoso. » disse pai rico.

"Você quer dizer ficar rico servindo a mais pessoas", disse Mike.

"Isso mesmo", disse pai rico. "Cada vez que quero ganhar mais dinheiro, eu tudo que tenho a fazer é me perguntar como posso servir mais pessoas".

Então Mike disse: "Meu pai nunca disse isso na sua frente, mas acho você está pronto para ouvir sua próxima lição. Somos velhos o suficiente para entender um pouco melhor.

Entender o quê ?, perguntei.

"Você deve contar a ele", perguntou Mike.

Você já começou, então é melhor terminar o que começou.

Mike se virou para mim e começou a falar com calma. "Sua batata Ele sempre disse a você que os ricos são gananciosos. Não é assim?".

Eu balancei a cabeça dizendo: "Com muitas palavras."

"A razão pela qual ele diz isso é porque ele acha que os ricos deveriam pagar mais e mais a uma pessoa à medida que ela fica mais tempo em um trabalho. Ele chama isso de antiguidade ou patente. Verdade?".

Eu concordei.

Mas você pode entender que, na maior parte, a pessoa muitas vezes faz a mesma quantidade de trabalho ", comentou Mike sutilmente.

"Eu entendo isso", respondi. Mas meu pai não vê dessa forma.

Ele realmente acredita em aumentos salariais com base na lealdade e antiguidade".

Então seu pai acha que os ricos são gananciosos porque não pagam para lealdade e antiguidade. Não é assim?".

"Isso mesmo", respondi.

Você consegue ver como deseja mais dinheiro ganhando a mesma quantia? O trabalho pode ser ganancioso? "Perguntou Mike. «Ou quer ser pago horas extras ou dinheiro extra se o trabalho da pessoa estiver fora da descrição do que fazer? ».

"Mas é assim que as pessoas no mundo do meu pai ganham dinheiro", disse. "É a sua realidade."

"Essa é a palavra", disse pai rico. «A palavra é *realidade* .

Vimos de diferentes realidades. No meu mundo, peça que mais dinheiro seja feito o próprio trabalho é ganancioso. No meu mundo, se eu quiser mais dinheiro primeiro Preciso fazer mais e mais por cada vez menos dinheiro, por mais e mais pessoas, aí fico rico ».

"É por isso que papai nos fez ler a biografia de Henry Ford", disse ela.

Mike «Henry Ford tornou-se um dos homens mais ricos do mundo

porque forneceu automóveis a mais e mais pessoas a cada vez menos custo. Do ponto de vista do meu pai, Henry Ford era um homem muito generoso. No entanto, muitas outras pessoas pensam que foi ganancioso porque, pela sua realidade, explorava os trabalhadores. Ele o conflito surge porque a realidade é diferente.

“Eu entendo,” eu disse. «À medida que fui crescendo, notei que diferenças que existem entre as pessoas que estão dispostas a fazer cada mais e mais por menos dinheiro e pessoas que querem fazer cada vez menos por mais dinheiro. No mundo do meu pai, os professores universitários são aqueles que recebem mais e os professores recebem menos. Eles chamam isso de "escada". E é o modelo de realidade para o qual meu pai”.

"E eles têm o direito de pensar que é uma mentalidade *inteligente* ", disse meu pai rico. Mas não é assim que penso.

“Por isso seu pai tem uma casa maior que a minha”, Disse Mike. «Meu pai passou anos construindo e criando apartamentos para fornecer a mais famílias um quarto com melhor preço a cada vez. Quanto mais apartamentos você construir, menor será o preço do aluguel. Não

Página 92

seja por pessoas como meu pai, muitas famílias de baixa renda seriam pagando aluguéis mais altos porque haveria poucos apartamentos disponíveis. Mais apartamentos significam aluguéis mais baixos. É o princípio econômico oferta e demanda básicas. Seu papai trabalhou duro para comprar casas crescendo para ele e sua família. Não fornece um lar para ninguém mais e ainda ele pensa que os ricos são gananciosos. É a realidade de seu pai, mas não é a minha realidade.

Sentei-me em silêncio agradecido que Mike e seu pai eles teriam sido tão gentis quanto possível comigo nesse assunto. Eles eram tentando o seu melhor para destacar aos meus olhos as diferenças no mundos dos *gananciosos* e *generosos* . Aos 20 anos, comecei a fazer uma mudança na minha realidade. Eu sabia que poderia escolher a realidade que Eu queria e a realidade que estava escolhendo era a realidade do meu pai rico. E isso acontecia com muitas pessoas ricas que eram generosas. Eu sabia disso momento, se eu queria ficar rico, primeiro precisava descobrir como ser mais generoso. Eu sabia que poderia escolher tentar ficar mais rico pedindo mais dinheiro por menos trabalho, mas também sabia que poderia fique mais rico fazendo mais por mais pessoas. Eu tive essa escolha de realidade. Como meu pai rico costumava dizer: “A mentalidade não é diferente. É uma mentalidade oposta. Aos 20 anos, comecei a pensar sobre direção oposta à mentalidade da minha família. Para se aposentar jovem e rico tudo o que ele precisava era descobrir como ser mais e mais generoso, não cada vez mais ganancioso. Comecei a ver que da maneira que penso família era a maneira gananciosa de pensar.

No livro *The Money Flow Quadrant*, escrevi sobre as diferentes pessoas que encontrados nos diferentes quadrantes mostrados abaixo:

Os diferentes quadrantes representam realidades diferentes. Para uma pessoa mudar quadrante ou estar em dois ou mais quadrantes requer uma mudança de realidade. Por exemplo, ele Quadrante E, *funcionário*, é o quadrante que o mundo vê a partir da realidade de ter um trabalho seguro.

Quadrante A, *pequena empresa* ou *autônomo*, é o quadrante que o mundo vê da mentalidade de independência pessoal, com a ideia de fazer por conta própria ou do mentalidade focada na individualidade. Mesmo nesta comparação, a comparação entre Quadrante A e Quadrante D, o quadrante de negócios, você descobre como o poder entra em ação de alavancagem. Uma das principais diferenças entre um empresário que tem um pequena empresa e um comerciante de grande escala referem-se a quantas pessoas mais que proprietário de uma empresa. O proprietário de uma grande empresa fará o melhor para construir um sistema que atende o maior número de pessoas possível. Um pequeno empresário a Muitas vezes depende do seu toque pessoal para servir o maior número de pessoas possível. Ele O problema com o quadrante A é que o proprietário de uma pequena empresa muitas vezes fica sem negócios tempo e não é capaz de servir tantas pessoas quanto o dono de uma grande empresa. Assim que Uma das diferenças entre um pequeno empresário e um grande empresário é que o proprietário da pequena empresa atende as pessoas pessoalmente e o proprietário da empresa grande usa um sistema para atender o maior número de pessoas possível. O quadrante I, *investidor*, é o playground dos ricos. Investidores fazem dinheiro com dinheiro. Eles não precisam trabalhar porque seus negócios estão funcionando para eles.

Uma *sugestão* : você pode querer responder a algumas perguntas rápidas. Eles são as seguintes:

Na *sua* família, qual era a realidade nos seguintes tópicos?

Agora você provavelmente deseja responder às mesmas perguntas com base em sua realidade. Eu pedi que você primeiro tomasse a posição de sua família porque isso a realidade pode ser uma realidade emocional muito forte. Depois de compare a sua realidade com a da sua família, você pode entender alguns dos as diferenças na realidade entre diferentes membros da mesma família.

Para me aposentar jovem e rico, tive que rejeitar parte da minha realidade família antes de adotar e encontrar minhas próprias realidades. Para Kim e Eu poderia me aposentar jovem e rico, tivemos que encontrar maneiras de servir mais e mais pessoas, em vez de receber mais para servir Menos.

Capítulo 7

Como trabalhar menos e ganhar mais

Se você quer ficar rico, pai rico costumava dizer, não peça aumento. Dentro Em vez de pedir um aumento, comece perguntando como você pode servir mais pessoas. Na verdade, se você leva a sério o seu desejo de ficar rico, você realmente não quer um aumento. Se eles te dão um aumento, você está trabalhando para o tipo de dinheiro *errado* .

Em um capítulo anterior, compartilhei como me aposentei prematuramente aumentando minha dívida em vez de tentar me livrar dela, o que a maioria das pessoas tenta fazer. A lógica por trás Essa mentalidade é que há *dívidas boas* e *dívidas ruins* e a maioria das as pessoas estão sobrecarregadas de dívidas incobráveis. O mesmo é verdade com o entrada. A maioria das pessoas *não* está ciente de que existem *boas renda* e *renda ruim* , e a maioria não fica rica porque trabalha duro para uma renda ruim e quando você pede um aumento, você pede um aumento ruim entrada. Se você quer se aposentar jovem e rico, você precisa trabalhar duro para o cara entrada correta.

Em livros anteriores, expliquei os três diferentes tipos de renda, que Eles são:

1. *Renda ganha* : A renda ganha é o que você recebe quando trabalha por dinheiro. É o receita que vem na forma de um cheque com o seu pagamento. É também o tipo de renda do você pede mais quando pede um aumento, bônus, pagamento de horas extras, comissões e regalias
2. Renda da *carteira* : a renda da *carteira* é geralmente a receita de ativos em papel, como ações, títulos e fundos mútuos. A grande maioria do total de contas aposentadoria estão contando com a renda da carteira no futuro
3. *Renda passiva* : a *renda passiva* é geralmente a renda que vem de ativos Estado. Também pode ser receita de royalties, patentes ou o uso de seu propriedade intelectual, como músicas, livros ou outros objetos de valor intelectual

Por que o pai rico não gostava da renda ganha

Na mente de meu pai rico, o pior tipo de renda que você poderia trabalhar duro era o *rendimento ganho* . Para ele, foi a pior renda para quatro motivos principais:

1. É a receita com os impostos mais altos e é a receita com menos *controle* sobre quanto você paga em impostos e quando você os paga
2. Você tem que trabalhar pessoalmente para merecê-lo e isso toma seu valioso tempo
3. Há muito pouca alavancagem na renda do trabalho. A principal forma que as pessoas aumentar sua renda é trabalhando mais
4. Frequentemente, não há valor residual para o seu trabalho. Em outras palavras, você trabalha, é pago e então você tem que voltar a trabalhar para receber o pagamento novamente. Mais uma vez para meu pai ricos, havia muito pouca influência no trabalho para obter a renda do trabalho

Crescendo, sempre achei interessante que meu pai rico não como a *renda obtida* . Ele costumava dizer: "O pior conselho que você pode dar aos seus filhos é frequentar a escola para conseguir um bom emprego

pago". A razão pela qual ele estava dizendo isso não é porque ele era contra escola, era contra ensinar crianças a passarem suas vidas trabalhando para obter uma renda ganha. A maioria das pessoas que Eu sabia que eles sonhavam com empregos bem remunerados e com muita *renda gado* . Como eu disse antes, a diferença de realidades era mais do que apenas diferente. Foi exatamente o oposto. Meu pai rico costumava dizer: "Ensinar as pessoas a passarem suas vidas trabalhando para obter uma renda é como ensinar alguém a ser um escravo bem pago pelo resto da vida.

Por que o pai rico gostava da renda passiva

Embora meu pai rico recebesse todos os três tipos de renda, se fosse dado a Escolhendo entre os três, sempre escolhi a renda *passiva* . Por quê? Por quê Era a renda pela qual você menos trabalhava, frequentemente menos impostos que ele tem e deu a ele parte dos lucros maiores, então constante por um longo período. Em outras palavras, trabalhei muito para o renda *passiva* porque, no longo prazo, trabalhei cada vez menos, servi a cada Ele via mais pessoas e ganhava mais e mais conforme envelhecia.

Página 97

Em minha busca para me aposentar jovem e rico, eu tinha que saber por que de dinheiro teve que trabalhar duro. Kim e eu pudemos nos aposentar mais cedo porque nosso plano nos fazia trabalhar duro para ganhar *uma* renda *passiva* e não renda *ganha* , que é o que a maioria das pessoas faz. De outros diferença é que planejamos nos aposentar com mais renda *passiva* e sem renda de *portfólio* , que é como a maioria das pessoas planeja se aposentar. Embora muitas pessoas *não* se aposentar com renda carteira, nem sempre é a melhor receita porque é a segunda a receber os maiores impostos dos três tipos de renda, e os impostos são sua maior despesa indivíduo ao longo da vida. Este capítulo explicará por quê.

Meu pai rico tinha todos os três tipos de renda. A razão porque tinha era porque cada tipo de imposto tinha vantagens diferentes e desvantagens. Meu pobre pai trabalhou duro para conseguir apenas um tipo de entrada. Essa diferença entre os dois homens foi ampliada quando medida durante todo o tempo de sua vida profissional.

Meus pais trabalharam duro para ganhar diferentes tipos de dinheiro

Meus pais não trabalharam muito para conseguir o mesmo dinheiro. Eu pobre pai disse repetidamente: "Vá para a escola para que você possa conseguir um emprego que pague bem. ' Pai rico costumava dizer: "Não é quanto Você ganha o que conta, mas quanto dinheiro você guarda ». Ele continuou a dizer: «O rendimento auferido é o que mais lhe exige trabalho e é o que permite que você guarde o mínimo de dinheiro.

50 por cento de dinheiro

Meu pai rico muitas vezes chamado de *ganho* de renda a renda que você recebe de um cheque com seu pagamento, "dinheiro a 50 por cento." A razão porque chamado de "50 por cento de dinheiro" porque não importa quanto dinheiro vitória, o governo sempre leva pelo menos 50 por cento de um ou outro forma. Se você ganha \$ 50.000 por ano hoje, então as chances são pelo menos 25.000 partem para o governo, a maior parte antes

Página 98

até mesmo cair em suas mãos (via retenção). Mesmo depois você recebe os 25 mil dólares restantes, a cobrança de impostos continua. Como a maioria das pessoas sabe, eles cobram impostos quando você ganha, você gasta, economiza, investe e quando você morre. Na verdade, seus impostos sobre a hora da morte pode ser muito alta se você não estiver devidamente preparado para a circunstância. Como meu pai rico costumava dizer: "Se você não tem um plano para o seu dinheiro depois de morrer, o governo tem. ter".

Do ponto de vista do meu pai rico, não era muito inteligente trabalhar difícil e para o governo tirar pelo menos 50 por cento do que custo de trabalho você ganha.

(Há alguns anos, a taxa de imposto ainda era superior a 50% cem. Embora a taxa tenha caído nos últimos anos, muitos dos isenções foram eliminadas para compensar a diminuição na impostos. O fato é que quando pai rico estava no auge anos para ganhar dinheiro, ele costumava chamar a renda obtida de "dinheiro aos 80 por cento" porque é isso que o governo tirou das pessoas que tinham alta renda auferida).

Meu pobre pai não sabia que havia uma diferença nos vários tipos De salário. E como ele não sabia, ele trabalhou muito para conseguir dinheiro aos 50 por cento e depois comprei uma casa maior para obter uma redução imposto que você nunca teve. Em vez de descobrir mais sobre diferentes tipos de renda, meu pai voltou à escola para obter um promoção e um aumento. Em outras palavras, ele trabalhou muito, estudou muito, ganhou mais e pagava cada vez mais impostos porque trabalhava para ganhar dinheiro 50 por cento.

Pai rico tinha dificuldade em entender as pessoas que estavam passando vida em busca de um trabalho com melhor remuneração ou de aumento de salário. Com Ele costumava dizer: "Quando você recebe um aumento, o governo". Para ele, passar a vida trabalhando para conseguir dinheiro a 50 por cem não era a coisa mais inteligente financeiramente.

Dinheiro a 20 por cento

A maioria das pessoas hoje está tentando se aposentar usando o que meu pai rico chamava de 20 por cento de dinheiro, ou seja, dinheiro de ganhos de capital ou valorização de ações e às vezes propriedade Estado. A taxa costumava ser muito maior há apenas alguns anos, o que significa que trabalhar para obter ganhos de capital é ainda mais inteligente hoje. Quando você ouve que os políticos dizem: «Meu oponente está dando um corte de impostos aos ricos », é muitas vezes referem-se a algum tipo de redução de impostos sobre a renda de investimentos.

Muitas pessoas são financeiramente mais inteligentes e não trabalhando tão duro para ganhar o *rendimento do trabalho* . Muitas pessoas são pedindo opções de ações que podem ser dinheiro a 20 por cento, se o a empresa é bem-sucedida. (Parte dela é tratada como renda do trabalho, mas a o aumento subsequente no valor pode ser dinheiro a 20%). Uma escolha de Os estoques também podem ser inúteis se o negócio não melhorar em valor percebidos pelo mercado. A questão é que as pessoas estão recebendo atual com vantagens fiscais e diferentes níveis de alavancagem de diferentes tipos de renda. A crescente lacuna entre o que tem e o que não tem é dado porque a maioria das pessoas não sabem que existem diferentes tipos de renda, e trabalham duro para o tipo errado de renda.

Zero por cento de dinheiro

Uma das razões pelas quais Kim e eu nos aposentamos cedo foi que usamos dinheiro com impostos diferidos e muitas vezes usamos o que meu Pai rico pagou zero por cento de dinheiro. Dinheiro dos contribuintes diferido é o dinheiro de ganhos de capital que não recebe um imposto imediatamente, e é diferido pela quantidade de tempo optemos por adiar o pagamento desses impostos.

Por exemplo: Fizemos um pagamento inicial de \$ 5.000 e compramos um casa de 50 mil. Dois anos depois, nós o vendemos por \$ 100.000. Dentro Como resultado, tivemos um ganho de bens de capital de \$ 50.000 mas optamos por não pagar 20 por cento por ganhos de capital,

Isso teria sido cerca de US \$ 10.000. Em vez de pagar o imposto sobre ganhos de capital, como você faria se tivesse obteve o mesmo valor de um fundo de ações ou de um fundo de investimento, dividimos nossos ganhos e refinanciamos \$ 55.000, que

correspondia a 50 mil dólares em lucros mais nossos 5 mil dólares pagamento inicial para o nosso próximo investimento. Em outras palavras, tivemos uma porcentagem de lucro de mil por cento em dois anos e não pagamos nenhum imposto imediato. Nós legalmente *adiamos* nosso impostos e usava o que era tecnicamente dinheiro do governo como o Pagamento inicial de um condomínio maior no valor de \$ 330.000. Então, usamos o dinheiro do banco e parte do lucro do proprietário para ajude-nos a financiar os US \$ 275.000 restantes que não tínhamos. Não Usamos apenas PDO (dinheiro de outras pessoas), usamos dinheiro do governo para nos ajudar a aposentar-nos jovens e ricos. Entre 1988 e 1994, usamos esse investimento e estratégia fiscal muitas vezes.

Nos Estados Unidos, uma das vantagens de investir em imóveis no Em vez de ativos em papel é a isenção legal no código tributário. A razão pela qual o governo permite essa isenção é porque ele quer que você os investidores mantêm seu dinheiro investido em imóveis para fornecer um suprimento de quarto para pessoas que não escolherem comprar ou não pode comprar uma casa própria. A redução de impostos mantém investidores como Kim e eu uma oferta abundante de casas de aluguel, mantendo os custos de lugar de vida. Esses incentivos fiscais também mantêm a empresa vibrante. setor imobiliário e ajuda a economia do país a permanecer forte, uma vez que o setor imobiliário constitui um grande setor do Economia dos Estados Unidos. Se o setor imobiliário também sofre o país sim.

Dinheiro livre de impostos

Existem muitas maneiras de ganhar dinheiro sem impostos. Uma maneira é Investir em títulos municipais isentos de impostos. Um exemplo seria um pessoa que coloca mil dólares em um título sem impostos a uma taxa de

cinco por cento de juros. Isso significa que a cada ano essa pessoa receberá \$ 50 sem impostos. Embora possa não soar emocionante, muitas vezes esse ganho é desejável.

Dinheiro livre de impostos de zero por cento

Outra forma de diferir impostos é levar a depreciação das melhorias para o seu propriedade. Por exemplo, digamos que eu compre um imóvel para alugar em 100 mil dólares. O terreno está avaliado em \$ 20.000 e o edifício em 80 mil. O governo me permite depreciar o prédio e não pagar impostos para o valor da depreciação. Diga que o governo me permite levar um período de 20 anos de depreciação para a melhoria de 80 mil Dólares. Em muitos aspectos, isso representa uma receita de US \$ 4.000. adicional sobre o qual não tenho que pagar impostos naquele ano. Embora 4

Mil dólares podem não parecer muito dinheiro, quando seu portfólio é milhões de dólares, esse montante apenas na depreciação, quando combinados com outras perdas que *não* são realmente perdas, pode ser significativo.

Um método que os ricos usam para receber legalmente dinheiro grátis de impostos está simplesmente continuando a diferir seus ganhos na propriedade de capital imobiliário e então, no final de sua vida, converter esses ativos raízes em algo como um fundo de caridade em sua memória. Na hora de fazer isso, *eles nunca* terão que pagar impostos sobre todos os ganhos em bens de capital ou depreciação que diferiram e foram usados por um longo tempo parte de sua vida. Suas famílias muitas vezes se tornaram muito ricas através do diferimento de impostos sobre os ativos que doam e não mais. Eles precisam do ativo que os tornou ricos. Eles ganharam dinheiro suficiente para adquirir outros ativos. Novamente, ser generoso deixa dinheiro.

Conselhos competentes

O melhor conselho neste momento é procurar um conselho competente. Não sou advogado tributário, contador fiscal ou procurador do estado. Essas são áreas da lei altamente especializada e complexa que exige o melhor

Página 102

conselhos que você pode encontrar, especialmente se você for rico ou se pretende se tornar rico. Como pai rico costumava dizer: "O conselho mais *caro* que você pode obter receber é um conselho gratuito. É o conselho que seus amigos lhe dão e parentes que não são ricos e não têm planos de enriquecer."

Conselho ruim

Você não só pode receber maus conselhos de amigos e familiares também você pode obter conselhos ruins dos chamados consultores financeiros profissionais.

Muitas pessoas são informadas de que sua casa é a melhor dedução para impostos. Em minha opinião, esse conselho se enquadra na categoria de conselho ruim. Nos Estados Unidos, para cada dólar que você paga em juros, o governo permite aproximadamente 30 por cento de dedução fiscal. Isso significa que se você der um dólar ao governo, você economizará 30 centavos. Se isso faz sentido para você, envie-me um dólar e eu Vou devolver 50 centavos. Outro ponto menor que a maioria dos consultores não que eles dizem é que quando você excede aproximadamente 125 mil dólares em renda obtida, você começa a perder aquela taxa de dedução de juros para sua casa. Esse é outro motivo pelo qual você não precisa trabalhar muito para obter renda obtida, nem você tem que comprar uma casa grande para seu impostos.

A melhor isenção de todas

No capítulo anterior, eu escrevi sobre as diferenças entre o que alguns As pessoas os consideravam inteligentes e outros os consideravam arriscados. Em mim Primeiro exemplo, afirmei que meu pobre pai pensava que ter um emprego o seguro era inteligente e a criação de um negócio era arriscada. Meu pai rico Eu vi de uma maneira completamente oposta. Ele disse: "Se você trabalha para o segurança no trabalho, você aprenderá cada vez menos quanto mais trabalhar. Para para mim, é um preço muito alto por um pouco de segurança. "

Página 103

Hoje, como quando era criança, a melhor forma de ganhar mais e trabalhar menos é ter seu próprio negócio. Continua o melhor isenção mundial. Uma razão para começar seu próprio negócio é:

A diferença quando você paga seus impostos

<i>Empregado</i>	<i>Dono de uma empresa</i>
Ganhar	Ganhar
Os impostos são deduzidos	Gastar
Gaste o que sobrar	Pague impostos sobre o que sobrar

Um funcionário hoje paga por muitas das melhores coisas da vida com o dinheiro que sobra *após a* dedução dos impostos. Por Por exemplo, a maioria dos funcionários tem que pagar pelo carro com dinheiro pós-impostos. O proprietário de uma empresa é permite que você pague pelo seu carro com dinheiro *antes que* eles sejam descontados Imposto se for usado para negócios e atender a certos requisitos. Quando você está trabalhando por 50 por cento do dinheiro, seu carro pode ser muito mais caro do que o de seu chefe, mesmo que custe menos. Até coisas como ingressos de futebol, viagens ou jantares, creche de seus filhos e outros benefícios muitas vezes podem ser pagos em dinheiro antes do desconto fiscal. O proprietário de uma empresa pode pagar por essas coisas com dinheiro *antes* da dedução fiscal enquanto o empregado pagar com dinheiro *pós-* impostos. (Deve ser considerado despesas comerciais legítimas e podem estar sujeitos a restrições). Assim que não apenas a maioria dos americanos está trabalhando para ganhar dinheiro para 50 por cento, mas a maioria está pagando mais pelas coisas boas da vida com dinheiro que foi cortado pela metade. Quando eu estudei essa diferença com meu pai rico, percebi rapidamente que o preço ter um emprego seguro era muito caro.

Atenção

Página 104

Uma palavra de cautela : este volume não é um livro jurídico. Leste livro foi escrito apenas para informá-lo sobre algumas das diferenças de renda. Te faço este aviso porque é legal reduzir impostos, desde que você use essas estratégias de impostos *procurando ganhar mais dinheiro* . Se você usar as mesmas estratégias *apenas para minimizar impostos* , então você está tecnicamente violando a lei. Este é um ponto muito importante e é por isso que recomendo que você procure o melhor conselho possível em termos de impostos. Eu conheci muitas pessoas que fazem coisas apenas com o objetivo de economizam impostos e são severamente punidos pelo governo. De novo o melhor A assistência profissional nesta área do direito é freqüentemente inestimável.

Se você quiser mais informações sobre impostos, corporações e outros estratégias legais para minimizar impostos, você pode estar interessado em vá para www.richdad.com e veja nossa biblioteca de 10 fitas de áudio dólares, bem como a série de livros *Rich Dad's Advisors™ (Advisors Pai Rico (MR))* . As fitas de áudio são apenas entrevistas briefings com alguns dos meus consultores técnicos, enquanto que os livros foram escritos por nossos consultores em seus especialidades individuais. Lembre-se de que eles são apenas produtos educacional. Eu sempre recomendo que você primeiro consulte consultores profissionais antes de tomar qualquer ação financeira.

Muito poucas deduções fiscais

Quando você estuda e entende o quadrante do fluxo de dinheiro, logo você começa a perceber que as leis tributárias são as piores para ele empregado. Na verdade, os funcionários com salários *mais baixos* são quem paga o *maior percentual de impostos* , sem falar que o o governo trabalha para proteger a classe trabalhadora. Até mesmo o quadrante A (dos autônomos) tem mais isenções do que o quadrante E (do funcionários).

O melhor quadrante é o quadrante D (aquele para proprietários de empresas) simplesmente porque permite que você aproveite as diferentes leis em fiscais nos diferentes quadrantes. Por exemplo, como um pessoa do quadrante D, posso usar as vantagens fiscais do Quadrante E, Quadrante A e Quadrante I. Este não é necessariamente o caso para o resto das pessoas que estão apenas no quadrante E ou A. Em

Página 105

Em outras palavras, se você for um funcionário profissional ou autônomo na United Unido como advogado ou médico, você não tem permissão para usar o mesmo isenções desfrutadas por uma pessoa no quadrante D. No entanto, o A pessoa do quadrante D pode usar as leis dos quadrantes E, A e I

quando for conveniente para você. Novamente, um conselho competente em Questões financeiras e fiscais, bem como de planejamento, são importantes se você deseja usar essas leis a seu favor.

Para ganhar que tipo de dinheiro você está trabalhando duro?

A questão é: para ganhar que tipo de dinheiro você está trabalhando duro? sim você trabalha para ganhar dinheiro com 50 por cento, terá que fazer mais do que a pessoa que trabalha para ganhar dinheiro menos caro e mais dinheiro caro está no quadrante E. Se você perguntar a qualquer contador dirá que ele pode fazer muito pouco por você no quadrante E. o governo bloqueou a maioria das isenções para esse quadrante.

Para pessoas no quadrante E, o funcionários, a melhor vantagem que eles têm é o 401 (k). Eu tenho um. Sem importa se você está planejando se tornar confiante, confortável ou rico, todos devem maximizar os benefícios de seu 401 (k). Para muitos O quadrante E é a única isenção disponível para eles.

O problema com um 401 (k)

Embora eu recomende que todos tenham e maximizem o contribuições para um 401 (k), se eles se qualificarem para um, há uma grande falha que Eu vejo. O defeito é que mesmo que você economize seu dinheiro com isso e com fortuna ele cresce livre de imposto de 20% sobre ganhos de capital, quando você o tira, após a sua retirada, você é tributado a uma taxa de 50 por cento do rendimento ganho. Mesmo que você pense que está investindo em *portfólio* ou dinheiro em 20 por cento, quando você conseguir, de qualquer formar você são tributados com base em *ganhos* taxas de rendimento . Em outros palavras, mesmo que você tenha investido em dinheiro a 20 por cento com impostos

diferido, você é tributado em taxas monetárias de 50 por cento Quando você precisar. Isso significa que você trabalha sua vida inteira para vencer dinheiro a 50 por cento e quando você retira, ainda é cobrado de acordo com a taxa 50 por cento. (Claro, se seu empregador dobrar suas contribuições para 401 (k), faz sentido maximizar suas contribuições.)

O segundo problema com um 401 (k) é que ele só funciona para pessoas que estão planejando ser pobres. Se sua renda ainda for alta depois se aposentar, você continua pagando impostos mais altos sobre o dinheiro da aposentadoria porque sua renda aumenta, ela não diminui.

Quando eu explico os três níveis diferentes de planos financeiros, um tem que estar seguro, outro tem que estar confortável e outro tem que ser rico, Lembre-se de que existem diferentes veículos de investimento para cada tipo de plano. Os planos e economias 401 (k) são parte integrante dos meus planos para ficar seguro e confortável. Eles não fazem parte do meu plano de ser rico.

O problema da previdência social

O problema com a previdência social é que ela só funciona para pessoas que eles querem ser pobres. Se depois de sair você encontrar aquela segurança social não é suficiente para continuar vivendo e você trabalha para ganhar uma renda ganhos, o governo começará a reduzir seus pagamentos de previdência social. Dentro em outras palavras, a única maneira de receber o pagamento integral é escolher ser pobres, na maioria dos casos.

O problema com a economia

Para pessoas que pensam em ter todo o seu dinheiro no banco, pensando que economizar é inteligente, seu dinheiro está funcionando por dinheiro a 50 por cem. Eu também tenho dinheiro no banco, mas não acho que economizar é inteligente como muitas pessoas fazem. Eu tenho dinheiro economizado como parte do meu plano financeiro para estar seguro, não como parte do meu plano de ser rico. Isso é verdade, embora eu não ache que seja inteligente ter meu dinheiro

Página 107

trabalhando por dinheiro em 50 por cento, bem como perdendo terreno para o inflação.

A pior realidade

Nos capítulos a seguir, você aprenderá por que o conselho: Vá para a escola, Arrume um emprego, trabalhe duro, economize dinheiro, coloque dinheiro no seu 401 (k) ”, Pode ser o pior conselho do ponto de vista fiscal. Em cada passo do caminho, o conselho recomenda trabalhar duro para ganhar dinheiro aos 50 por cento. Meu pobre pai era pobre porque esse foi seu conselho para ele ele mesmo e seus filhos. Era sua única realidade em relação ao dinheiro.

Como você pode ter mais renda com impostos vantajosos

Se você quiser se aposentar jovem e rico, você precisará seguir o conselho de meu pai rico. E seu conselho começou com a ideia de que você cuidaria de seu próprios negócios.

Apenas começando um pequeno negócio em casa, compre uma franquia ou junte-se a uma empresa de marketing em rede, você está caminhando em direção a uma receita tributária mais vantajosa. sim você pode reduzir o custo de algumas de suas despesas, apenas usando dinheiro com impostos vantajosos você está avançando financeiramente. Mas sempre lembre-se de que *seu objetivo deve ser ganhar mais dinheiro e não apenas evitar o pagamento*

impostos . Um é considerado planejamento tributário e o outro é sonegação fiscal fiscal.

Se você está interessado em descobrir como trabalhar para ganhar mais dinheiro com taxas vantajosas, você provavelmente vai querer consultar nosso site de Internet para outros produtos que temos para ajudar as pessoas quem quer mais educação; por exemplo, temos dois produtos criados por minha contadora de impostos pessoal, Diane Kennedy. Esses produtos são:

1. *Seu primeiro passo para a liberdade financeira* : um programa de quatro fitas cassete e um livro de trabalho
2. *Isenções para os ricos* : livro da série de *avisores de pai rico* publicado pela Warner Books com uma explicação mais aprofundada de como ter um

Página 108

as empresas podem ajudá-lo a ganhar mais dinheiro com impostos vantajosos

Lembre-se sempre de que não importa quão bons sejam esses produtos, eles não são um substituto para encontrar seus próprios conselheiros profissionais. A estratégia Imposto não é uma atividade "faça você mesmo" para as pessoas que levam a sério ficar rico e continuar assim. Esses dois produtos pode ser uma grande ajuda para ajudá-lo a encontrar conselheiros competentes sabendo quem e o que procurar, bem como o que fazer perguntas mais inteligentes.

Trabalhar de graça

Em *Pai Rico, Pai Pobre* , contei uma história em que meu pai rico me contou ele pegou meus 10 centavos e me pediu para trabalhar de graça. Muitas pessoas eles acham que é uma história interessante, mas trabalhar de graça *não faz* parte de seus realidade. Eu gostaria de deixá-los com este pensamento: se você quiser trabalhar para dinheiro com impostos diferidos ou isentos de impostos, no a maioria dos casos significa *trabalhar de graça* .

O dinheiro que vem do trabalho remunerado é a renda auferida eles cobram os impostos mais altos. É por isso que eu frequentemente Eu tremo quando encontro jovens brilhantes que estão na escola e que estão ansiosos para conseguir um emprego bem remunerado em breve. Um jovem com essa mentalidade ou essa realidade é uma pessoa que Ele está trabalhando cada vez mais para ganhar 50% do dinheiro. Um dia, aos 40 anos, ele acorda para seu emprego altamente remunerado e começa a se perguntar por que alguns de seus amigos o passaram adiante o campo financeiro. A razão de funcionários que trabalham duro ficam sobrecarregados financeiramente depois, é porque trabalharam duro para ganhar o rendimento ganho. Eles trabalharam muito para ganhar aumentos e bônus.

Embora meu pobre pai tenha começado ganhando mais renda do que meu pai rico, este finalmente passou e ultrapassou o potencial de ganho de meu pobre pai. Pai rico costumava dizer: "Você vai investir tempo independentemente de você trabalhou para ganhar, portfólio e renda passiva. Ele O problema de trabalhar para obter uma renda passiva é que você precisa

Página 109

continue trabalhando duro para consegui-lo. No final das contas, uma pessoa que trabalha para ganhar uma receita de portfólio ou receita passiva excederá o ganhando potencial com a renda obtida porque você pode trabalhar menos, ganhe mais e pague cada vez menos impostos quando trabalhar para uma receita de portfólio e uma receita passiva ”.

O motivo para isso é explicado na tabela a seguir:

Renda ganha	50 por cento de dinheiro
Entrada de portfólio	dinheiro em 20 por cento
Renda passiva	zero por cento de dinheiro

Meu pai rico superava meu pai pobre simplesmente porque a renda ganho frequentemente vem do trabalho e os outros dois rendimentos são receita de ativos. Com o passar do tempo, meu pai rico, Mas, certamente, o número e o tamanho dos ativos que tinha trabalhando para ele. Meu pobre pai tudo que ele sabia era como trabalhar cada vez mais pessoalmente para conseguir mais e mais dinheiro para 50 por cento.

Pessoas no quadrante E têm menos controle sobre seus impostos e pagam mais, mesmo depois de se aposentarem. sim sua renda hoje vem do quadrante E, você provavelmente deseja receber Consideração de fazer algo para obter renda de outros quadrantes. Ele O quadrante A tem mais algumas vantagens sobre o quadrante E e o principal é a capacidade de deduzir algumas despesas de sua receita líquida, antes da cobrança de impostos. O problema, tanto com o O quadrante E, assim como A, é que o fator de alavancagem do trabalho o pessoal é mínimo e os impostos são mais elevados. Os quadrantes com maior controle sobre os impostos, maior potencial de alavancagem para uma renda livre de trabalho, e as maiores vantagens legais, são quadrantes D e I.

Se você está falando sério sobre se aposentar rico e jovem, provavelmente deseja considere trabalhar de graça. No momento em que você se pergunta: Como posso ficar rico trabalhando de graça? você começa a empurrar seu mente para entrar em outra realidade. Se você não consegue pensar em nada sobre como você

Página 110

você pode ficar rico trabalhando de graça, continuar empurrando sua realidade ou começa a investir algum tempo e educação para estudar a vida de pessoas que ficaram ricas nos quadrantes D e I.

Pai rico costumava dizer: “É difícil ficar rico trabalhando por dinheiro. Se você quer ficar realmente rico, aprender como construir, comprar ou criar ativos”. Ele também disse: "Trabalhando duro para *aumentos salariais* é muito arriscado. É arriscado porque as pessoas muitas vezes vêm sempre mais na corrida da vida trabalhando por aumentos de salário e, em segundo lugar, porque outras pessoas avançam financeiramente mais rápido do que você.

Muitas das pessoas muito ricas enriquecem em seu tempo livre. Então, se você tem um emprego porque tem responsabilidades financeiras, mantenha seu emprego, mas aproveite melhor seu tempo livre. Quando seus amigos vão jogar golfe, pescar ou assistir esportes na TV, você pode estar começando seu negócio a tempo parcial. Hewlett-Packard era começado em uma garagem, assim como a Ford Motor Company. Tem em mente que hoje você pode passar de rico a pobre mais rápido do que nunca. Michael Dell passou de universitário a bilionário em três anos. Enquanto seus colegas de classe faziam o dever de casa ou bebiam cerveja na cidade, ele estava construindo um negócio multimilionário em dólares em seu quarto. A maioria de seus colegas, agora de trinta e poucos, eles estão trabalhando duro para ganhar dinheiro com 50 por cento de desconto. Muitos agora estão voltando para a escola na esperança de conseguir uma promoção e um aumento e eles continuam bebendo cerveja e assistindo esportes pela televisão. Financeiramente, eles provavelmente têm uma casa grande, um SUV, que seus filhos frequentam uma escola particular e são esperando que seu 401 (k) tenha dinheiro suficiente para quando se aposentarem. Alguns se perguntam silenciosamente como Michael Dell, alguém que não terminou a faculdade, teve muita sorte. Sua sorte começou com uma diferença da realidade, uma grande disposição para estudar, mas *não* para estudo para qualificação, já uma grande vontade de trabalhar de graça.

A razão pela qual Kim e eu nos aposentamos mais cedo foi porque trabalhamos muito para construir um negócio e comprar imóveis. O plano disso nos permitiu trabalhar cada vez menos e ganhar cada vez mais. Não

trabalhamos por dinheiro. Fizemos isso para construir, comprar ou criar um ativo, como pai rico aconselhou. Não estávamos interessados em empregos bem remunerados ou aumentos salariais. Nós não éramos interessados em trabalhar em um emprego sem muita influência ou trabalhar para ganhar dinheiro cuja alavancagem foi reduzida em 50 por cento. Para nós, isso não foi inteligente e, a longo prazo, foi muito mais arriscado. Nos capítulos posteriores, explicarei como você pode trabalhar para adquirir mais ativos com menos risco e maiores retornos financeiros. No entanto, aviso que você pode precisar estudar e trabalhar gratuitamente para aprender como adquirir esses ativos. Eu advirto agora, porque *estudar e trabalhar de graça* são coisas que poucas pessoas fazem, e é por isso que tão poucas pessoas se aposentam jovens e ricas.

Não sou contra pagar impostos. O imposto é uma despesa para viver em sociedade civilizado. Sem impostos, não teríamos polícia, bombeiros, professores, sanitaristas, tribunais, estradas, semáforos ou, claro, políticos. O objetivo deste capítulo é aprender controle inteligente e legal sobre quanto você paga impostos e quando você os paga.

Uma sugestão: faça uma lista de quanto você costuma ganhar por mês no seguintes tipos de renda :

1. Renda ganha
2. Renda passiva
3. Lançamento do portfólio

Se você quiser se aposentar, precisará de renda passiva e de portfólio, na maioria dos casos. Quanto mais cedo você aprende a adquirir renda *passiva e de portfólio*, mais cedo você estará no seu caminho para a aposentadoria, rico e jovem. Não você só poderá se retirar mais cedo, mas também é provável que sentir-se mais seguro financeiramente. Você também deve sentir mais inteligente, já que você estará ganhando 20 por cento da receita de impostos centavos ou mesmo imposto diferido, em vez de renda a 50% cent, que é o tipo de renda que a maioria das pessoas tem procurando.

As seções finais deste livro irão explicar quais são algumas maneiras adquirir renda mais passiva e renda de portfólio com maior segurança

e ganhos mais elevados. No entanto, novamente, isso pode exigir mais Estude e trabalhe de graça antes de receber esse tipo de renda. Com muitas vezes é preciso um estúdio dedicado e trabalho gratuito para entrar outra realidade. Se você decidir embarcar nessa viagem para adquirir a renda com melhor aproveitamento, ele sempre se lembra dos irmãos Wright. Eles são ótimos exemplos de pessoas que estudaram porque queriam aprender, não pelas qualificações; eles trabalharam duro sem garantias de graça, eles assumiram riscos com sabedoria e forçaram a si mesmos e a mundo para entrar em outra realidade.

Capítulo 8

A maneira mais fácil de enriquecer rapidamente: um resumo da influência mental

Pouco depois de *Rich Boy, Smart Boy*, *The Fourth Book* ser publicado Na série *Pai Rico*, apareceu uma crítica em um grande jornal. Quase todos os veículos que falam sobre a série *Rich Dad* foram extremamente favorável. Eles têm sido mais do que justos, assim como objetivos, nas minhas resenhas de livros. Esse artigo de jornal em Particularmente sobre *Rich Kid, Smart Kid* não começou da mesma maneira. Esse O jornalista começou o artigo atacando minha incapacidade de escrever. Mais ou menos disse que precisava voltar para a escola e ter aulas como escrever. A ironia é que no livro eu revelei abertamente que Eu fui reprovado em inglês no colégio por causa da minha incapacidade de escrever. Ser rotulado de estúpido e fracassado na idade de 15 anos porque ele era péssimo na escrita e esse evento foi muito doloroso em minha vida.

Desde então, nunca mais afirmei ser escritor. Escrever poderia ser minha habilidade mais fraca e a razão pela qual tive dificuldades na escola. O quarto livro da série *Pai Rico* é sobre como superei meu incapacidade de ler e escrever e ainda conseguiu se formar na faculdade. *Rich Kid, Smart Kid* é sobre encontrar e desenvolver gênios únicos de seu filho, embora possa não ser na leitura ou na escrita, assim como a necessidade para desenvolver suas habilidades de sobrevivência financeira. Então o as críticas ao jornalista não eram sobre o conteúdo, mas sobre minhas habilidades escrever, o mesmo problema que tive na escola.

O jornalista encerrou a avaliação fazendo um comentário que considerado favorável e que ele pensou que tornaria o artigo equilibrado

Página 114

e objetivo. Ele escreveu: "Este livro ajudará a tornar seu filho mais empregável." Agora, parece-me que a crítica às minhas habilidades de escrita é justificado. Mas coloque em seu artigo que o único fator socialmente redimir do meu livro foi que ele fez o seu filho mais *empregáveis* era tão excedeu que fiquei ofendido. Eu duvidei que o repórter realmente Eu teria lido o livro. *Garoto rico, garoto esperto*, não se importe em fazer seu filho ser mais empregável. Trata-se de tornar seu filho *menos empregável*. sim você quer se aposentar jovem e rico, você precisa pensar em como se tornar *menos* empregável, não *mais*; novamente a diferença está nas realidades mental.

Como se tornar menos empregável

Para resumir a importância da alavancagem mental, repito que seu *a realidade* é simplesmente o que você pensa que *é real*. Ou, como dizem de maneira comum, sua percepção *é* sua realidade. Quando me perguntam: «É difícil mudar a nossa realidade?». Eu respondo: "Depende." Foi para mim uma luta pessoal para me desligar da realidade do meu pobre pai sobre o que que eu achei inteligente fazer e adotar as ideias do meu pai rico sobre o que ele pensava ser inteligente. De muitas maneiras, mudando o própria realidade de uma classe média ou pobre para uma rica poderia ser como aprenda a comer com a mão esquerda depois de anos gastando comendo com a direita. Embora não seja uma coisa difícil de fazer e todos os O mundo pode fazer isso se você perseverar, pode não ser a coisa mais fácil.

A maneira mais rápida de ficar rico é poder mudar seu realidades mais rápido. Talvez para a maioria das pessoas isso seja mais fácil falar do que fazer, porque observei que a maioria preferiria ficar no conforto da sua realidade, mesmo que seja um realidade de luta e sofrimento financeiro. Pai rico costumava dizer: "Mais das pessoas preferem viver dentro de suas possibilidades do que expandir suas meios de comunicação". Ele acreditava que a maioria das pessoas preferia ficar confortável trabalhando duro toda a sua vida do que ficar desconfortável por alguns anos, trabalhando duro para mudar sua realidade e tirando o resto de sua vida de descanso. Usando a metáfora de mudar da mão direita para a esquerda,

Página 115

a maioria das pessoas prefere ser pobre comendo manualmente direita do que ficar rico aprendendo a comer com a esquerda. Em muitos

maneiras, isso é o que uma mudança de realidade mental precisa.

Conteúdo versus contexto

Fast Company é uma excelente revista e recomendo a todos inscreva-se nele. Em um artigo recente intitulado "Aprendizagem 101", ler:

Aprender é a ferramenta mais importante para pessoas, equipes e empresas que querem chegar rápido e permanecer rápido na nova economia.

Mais tarde, o artigo cita Estee Solomon Gray, a O Strategic Online Learning for InterWise, Inc. afirma:

Então, onde na velha economia o *conteúdo* era rei, na nova economia, o *contexto* é rei.

Em outras palavras, aprender a mudar do domínio da mão direita para o domínio da mão esquerda é mais importante do que o tipo de garfo que você se usa.

O sistema escolar atual continua a se esforçar para dar às crianças uma melhor *conteúdo*, em vez de olhar como a Era da Informação mudou o *contexto* do mundo em que vivemos. Igual a ele jornalista que revisou meu livro, que descrevi anteriormente, sentiu que o único o ponto socialmente resgatável do meu livro era tornar seu filho mais *empregáveis*, a maioria dos professores está tentando criar O conteúdo do curso que deve tornar seu filho mais *empregável*. É por isso que o sistema escolar continua a se concentrar no *conteúdo*, em vez de o *contexto*.

O contexto do mundo mudou. Quando minha mãe e meu pai cresceu durante a Grande Depressão, o contexto era que os empregos eram escasso e ter um emprego seguro era rei. Por esse motivo minha mãe e meu Papai enfatizou a importância de tirar boas notas e um

trabalho seguro. Na época dos meus pais, se você encontrasse um emprego seguro em boa companhia e se você fosse leal e trabalhador, você estava armado para todos a vida. A empresa foi responsável pela sua segurança financeira após retirar. Hoje, após o enxugamento no início da década de 1990, anos noventa, a maioria das pessoas percebe que o *contexto* ou As regras de emprego mudaram para sempre.

Conteúdo, contexto e capacidade

Embora pai rico não use as palavras *conteúdo* e *contexto* muito frequência, escolhendo em vez de usar a palavra *realidade*, usa a palavra *capacidade* regularmente. Ele costumava dizer: "Uma pessoa pobre não só tem

uma realidade pobre, ter uma realidade pobre significa que essa pessoa tem muito pouca *capacidade* para permitir que o dinheiro ficasse com ela. '

O que ele quis dizer é que quando as pessoas dizem coisas como: "Nunca serei rico", "Não posso pagar" ou "Investir é arriscado", sua capacidade de ser rico diminuiu. Dizia: 'Quando uma pessoa com um a realidade pobre ou de classe média de repente esbarra no dinheiro, muitas vezes não têm capacidade mental ou emocional para lidar com abundância repentina, de modo que o dinheiro transborda e vai embora. Por isso O motivo é que você costuma ouvir as pessoas dizerem: "Dinheiro fica fora de controle »,« não importa o quanto eu ganhe, eu sempre Estou com pouco dinheiro no final do mês ", " Eu investirei quando tiver algum dinheiro extra".

Às vezes, usarei o exemplo que meu pai rico costumava transmitir para nós para seu filho e para mim sua mensagem sobre o contexto. Meu pai rico costumava ter um copo vazio de água e, em seguida, de uma grande jarra cheia ele despejou água no copo. Não demorou muito para que a água transbordasse do copo pequeno e continuo fazendo isso enquanto eu continuo derramando. Meu pai o homem rico costumava dizer: "Há muito dinheiro no mundo. Se eles querem ser ricos eles primeiro precisam expandir sua realidade [contexto] para reter sua parte dessa abundância. Em seminários, eu uso o mesmo exemplo gráfico para explicar a relação entre *conteúdo*, *contexto* e *habilidade* . Primeiro eu começo derramar água em um copo de 30 ml, depois em um pequeno e depois

Página 117

em um maior. É uma demonstração simples para ilustrar a diferença na capacidade de conservar o dinheiro que existe entre os pobres, a classe mesquinho e rico.

Como expandir sua capacidade

Quando eles me perguntam "como faço para começar a expandir minha realidade ou contexto?". Eu respondo: "Observando suas idéias." Eu também lembro o pessoas um dos ditados favoritos de pai rico: "O dinheiro é apenas um idéia". Respondo dando o mesmo conselho que pai rico me deu. transmitido. Ele discordou de afirmações como:

1. Eu não posso pagar
2. Eu não consigo fazer isso
3. Isso está errado
4. Eu já sei disso
5. Eu tentei uma vez e não funcionou
6. Isso é impossível. Nunca vai funcionar
7. Você não pode fazer isso
8. Isso é ilegal
9. Isso é muito difícil de fazer
10. Eu sou bom e você é mau

Pai rico costumava dizer: "Cínicos e tolos são gêmeos em dois lados. opostos de realidade e possibilidade. Ele passou a dizer: "Os tolos Eles vão acreditar em qualquer esquema improvável e um cínico irá criticar qualquer

algo que está fora de sua realidade. Ele terminou sua explicação dizendo: A realidade de um cínico não deixa nada de novo entrar e a realidade de um tolo não tem a capacidade de manter idéias tolas de fora. Se você quiser ter abundância e riqueza, você precisa de uma mente aberta, uma realidade flexível e as habilidades para transformar novas ideias em empresas reais e rentável ».

Para citar a frase da revista *Fast Company* novamente :

Então, onde na velha economia o *conteúdo* era rei, na nova economia, o *contexto* é rei.

Página 118

Pai rico teria colocado da seguinte maneira: "Se você quiser ficar rico rapidamente, você precisa ter uma mente aberta para novas ideias e ter o habilidades para considerar possibilidades maiores do que suas habilidades atual. Para fazer isso, você deve ter uma realidade que pode mudar, expandir e crescer rapidamente. Experimente e fique rico com a realidade de um Um pobre que vem da carência e da limitação é uma missão impossível ».

Por que não ficar rico

Sentada nas montanhas da Colúmbia Britânica em 1985, Kim, minha amiga Larry e eu decidimos que já estávamos dispostos a nos sentir muito desconfortáveis empurrar-nos para novas realidades para nos aposentarmos jovens e ricos, e acredite em mim, às vezes era muito desconfortável. Quando eles me perguntam como eu consegui fique rico rápido e se aposente jovem, eu apenas digo, mudando nossas realidades ». Quando eles me perguntam como mudar própria realidade, simplesmente cito o ditado favorito de Robert Kennedy:

Alguns homens veem as coisas como elas são e dizem:
"Por que?" Eu sonho coisas que nunca existiram e digo:
"Porque não?".

Se você quer ficar rico mais rápido, é uma questão de ir além do conforto de suas realidades atuais e entrar no domínio de novos possibilidades para sua vida. Como disse Robert Kennedy: "Por que não?"

Tenha uma mente que pode expandir sua realidade ou contexto rapidamente é uma forma importante de alavancagem, especialmente neste mundo onde ele muda tão rápido. Para meu pai rico, ter uma mente que pudesse se expandir sua realidade rapidamente se tornou muito importante. Na verdade, acho que era dele grande habilidade pessoal e a razão de seu constante sucesso financeiro aumentar. Agora que estou mais velho e, espero, mais sábio, aprecio mais completamente porque pai rico proibiu seu filho e eu de Digamos: "Não tenho dinheiro para isso". Nos próximos anos, sua capacidade de mudar e expandir sua realidade será sua maneira mais importante de

alavancagem: Nos próximos anos, aqueles que podem mudar e expandir seu contexto irá prosperar e avançar mais do que aqueles que não podem. Como

Página 119

A revista *Fast Company* diz : “Na nova economia, o contexto é o rei”.

Se você quiser se manter e se aposentar jovem e rico, você precisa ser capaz de mudar seu contexto de forma rápida e contínua, porque o *contexto* determina o *conteúdo* . E *contexto* mais *conteúdo* é igual a *capacidade* .

Isso mais ou menos completa as idéias sobre a importância da alavancagem mental. Apesar Este é o final da seção sobre realidade mental, muito deste livro irá refazer referência a este importante conceito do poder que a própria realidade tem. A próxima parte do livro é a importância de alavancar seu plano financeiro pessoal. A razão pela qual é tão importante ter um plano é porque a maioria das pessoas têm sonhos, mas não podem ter um plano. É importante ter o sonho de se aposentar jovem e rico, mas para que o sonho se torne realidade, a pessoa precisa ter um plano para criar uma ponte entre o sonho e a realidade. Sua capacidade mental será testada na próxima seção, porque entraremos em quantias em dólares que estão além da realidade da maioria das pessoas. Se o valores em dólares estão além da sua realidade ou do seu contexto, então esses valores eles permanecerão apenas sonhos. Como afirmado antes, muitas vezes é difícil para uma pessoa está ganhando menos de \$ 50.000 por ano imagine se aposentar em alguns anos com mais de um milhão de dólares de renda. Embora a maioria das pessoas sonhe em se aposentar algum dia com aquela grande quantidade de dinheiro, menos de um por cento da população dos Estados Unidos United terá sucesso. Essa realidade sempre será um sonho para os outros 99%.

A boa notícia é que se você entender a importância de ter realidade ou contexto adequado e compreender a importância de ter um plano, o seu As chances de se aposentar jovens e ricos geralmente aumentam.

Se você pode mudar sua realidade e tem um plano forte, você pode descobrir que ganhar um milhão de dólares ou mais sem trabalhar pode ser muito mais mais fácil do que trabalhar a vida inteira para ganhar \$ 50.000. A única coisa que sei você precisa é uma realidade ou contexto flexível e siga um plano. A segunda parte é sobre como criar seu plano altamente alavancado para se aposentar jovem e rico.

Página 120

Segunda parte

A alavancagem do seu plano

A seguir estão trechos de uma entrevista com Robert Reich,
Secretário do Trabalho na administração Clinton:

O fosso cada vez maior entre ricos e pobres está nos preparando para ter graves problemas.
Como secretário do Trabalho, meu objetivo era tentar conseguir mais e melhores empregos, salários para os americanos e depois de trabalhar duro nessa posição por
Por alguns anos, tudo o que você precisa fazer é sentir que empregos e salários são tudo.
Mas não é assim.
Hoje não é mais apenas uma questão de ter um emprego ou mesmo de um salário decente.
Na nova economia, com ganhos imprevisíveis, duas estão surgindo
estradas, a via rápida e a lenta e a ausência de graus intermédios.

A questão é: você e seu plano estão no caminho certo ou a caminho lento?

Capítulo 9

Quão rápido é o seu plano?

A ideia de trabalhar a vida inteira, economizando e colocando dinheiro em um plano de aposentadoria é um plano muito lento. É um plano bom e sensato para 90 por cento das pessoas. No entanto, não é um plano para quem deseja aposentar-se jovem e rico. Se você quiser se aposentar assim, você precisa ter um plano que seja muito mais rápido do que a maioria das pessoas.

Se você tiver a chance, alugue o filme *Top Gun* e assista a velocidade em aquele que aqueles jovens pilotos tiveram que voar e tomar decisões de vida ou morte. A capacidade de lidar com a velocidade é importante para aqueles jovens pilotos porque suas vidas dependiam da *velocidade* com que eles administrarão a *velocidade*. O mesmo é verdade na vida e nos negócios hoje em dia. A velocidade com que você muda e expande seu contexto para se adaptar às mudanças no mundo dos negócios de hoje é fundamental para qualquer pessoa de nós que queremos ter sucesso e ter sucesso na área financeira. A lacuna não é mais entre quem tem e quem não tem. Hoje a lacuna que está mudando mais rápido é o financeiro entre a classe média e os ricos. Para ir direto ao ponto, se você tem um plano lento ou contexto da Era Industrial, ficando para trás financeiramente, não por causa de seus colegas, mas por jovens com mentes mais rápidas e ideias mais rápidas. Essa taxa de aceleração da mudança de conteúdo é a razão pela qual temos caras 25 anos que são bilionários e nós temos 50 anos que seguem na esperança de conseguir um emprego que lhes pague \$ 50.000 por ano. o

Página 122

triste é que muitos desses mesmos companheiros meus de 50 anos continuam aconselhando seus filhos a seguirem seus passos, tomando o mesmo trem lento que seus pais levaram.

No livro número três, *Um Guia para Investir*, comecei com a declaração que *investir é um plano*. Eu também disse que a maioria das pessoas planejam ser pobres, é por isso que tantas pessoas dizem isso. Meu pobre pai costumava dizer: "Quando eu me aposentar, minha renda vai cair." Em outras palavras, eles *planejaram* trabalhar duro por toda a vida apenas para se tornarem mais pobre. Pai rico costumava dizer: "Se você quer ser rico e se aposentar jovem, você deve ter um plano rápido que o torna cada vez mais rico com cada vez menos trabalho".

Como criar um plano rápido?

Um dos dogmas básicos de meu pai rico sobre dinheiro é: dinheiro é uma ideia ». Acrescentando outra ideia a isso, disse: "Existem ideias rápidas e fáceis. ideias lentas, assim como existem trens rápidos e trens lentos. Com respeito para o dinheiro, a maioria das pessoas está no trem lento, olhando para a rua janela os trens rápidos que passam por eles. Se você quer ficar rico rapidamente, seu plano deve incluir ideias rápidas.

Se eles fossem construir uma casa, a maioria das pessoas primeiro

contrataria um arquiteto e você e o arquiteto trabalhariam para criar um série de aviões. No entanto, quando essas mesmas pessoas começam a construir sua fortuna ou seu plano para o futuro, a maioria não sabe onde Comece e nunca faça um plano financeiro para sua vida. Sem programas plano de ação detalhado para a riqueza. Quando se trata de dinheiro, o A maioria das pessoas segue o plano financeiro de seus pais, e esse plano muitas vezes consiste em trabalhar duro e economizar dinheiro. Seguindo aquilo plano, milhões de pessoas então se sentam no trem de e para o trabalhar e olhar para limusines, *jatos* corporativos e casas elegantes da janela de seu trem.

Se você não planeja passar a vida inteira olhando pela janela do trem, avião ou carro, preso no trânsito da hora do rush, pode ser que você deseje começar a criar um plano financeiro mais rápido. Os seguintes são

algumas ideias sobre como começar a construir e desenvolver um plano mais Rápido.

1. Escolha sua estratégia de saída primeiro

Muitas vezes me perguntam: "Como faço para começar a investir?" ou «Em que Devo investir? A minha resposta à sua pergunta é outra pergunta: «Qual é a sua Saída estratégica?". E às vezes minha segunda pergunta é: "Quantos anos você quer ter quando você sair? ».

Pai rico dizia repetidamente: "Um investidor profissional sempre tenha uma estratégia de saída antes de investir. Ter uma A estratégia de saída é um investimento fundamental. Por esse motivo meu Pai rico também disse: "Sempre começa com o *fim* antes começar". Em outras palavras, antes de investir, você primeiro precisa saiba como, quando, onde e quanto você quer sair. Por exemplo sim alguém chegava e dizia: "Qual é a primeira coisa que você precisa fazer para planejar férias? Uma resposta deveria ser: 'Bem, onde você quer ir? ". Ou se alguém lhe perguntasse: "O que devo estudar?" A resposta seria: "Bem, o que você quer se tornar depois graduado? ". O mesmo acontece com o investimento. Antes de decidir o que você deseja investir, primeiro você deve saber onde quer chegar. Por isso meu Pai rico dizia repetidamente: "Saber sua estratégia de saída é uma importante fundamento de investimento ”.

Muitas pessoas investem porque reconhecem que o governo ou o empresa para a qual trabalham não vai cuidar deles depois terminar seus dias de trabalho. Muitas pessoas estão investindo hoje para sua segurança financeira de longo prazo. Embora seja bom que hoje tem muito mais gente investindo, temo que muitos investidores Eles não pensaram muito em sua estratégia de saída antes de começar a investir.

Quanto você terá quando parar de trabalhar?

Página 124

Há alguns anos, alguém me deu as seguintes estatísticas do governo Federal dos Estados Unidos. Embora as estatísticas já tenham alguns anos, não acho que as proporções ou valores em dólares mudaram muito.

Tendo como parâmetro a idade de 65 anos como o momento em que o a maioria das pessoas planeja se aposentar ou *sair*, a questão é: quanto renda que você quer ter quando seus dias de trabalho terminarem? Nos estados Unidos, o Departamento de Saúde, Educação e Bem-Estar monitorado pessoas com idades entre 20 e 65 anos e encontraram o seguinte:

Aos 65 anos, em 100 pessoas:

- 36 estavam mortos.
- 54 viviam com o apoio do governo ou da família.
- 5 continuaram trabalhando porque precisavam.
- 4 tinham uma boa situação financeira.
- Eu era rico.

Essas estatísticas parecem confirmar minha afirmação anterior de que a maioria de pessoas parecem ter um plano para trabalhar duro por toda a vida e se tornar pobre. Ou eles planejaram se aposentar pobres ou não deram atenção ao plano financeira ou sua estratégia de saída.

Olhando para essas estatísticas, a pergunta é: quando você tem 65 anos, o que grupo *você quer* ou *planeja* ser quando você sair? Meu pobre pai, embora ele tivesse muita preparação e muito trabalhador, voltava continuamente para instituições de ensino mais avançadas para receber mais preparação e, não No entanto, ele ainda estava no grupo que terminaria na parte inferior da pilha em fim de sua vida. Por outro lado, meu pai rico acabou na mesa muito, mas muito longe da categoria dos ricos. Embora os dois mais ou menos Eles começaram do nada, cada um com uma estratégia de saída diferente. 1 planejou se aposentar pobre e o outro planejou se aposentar rico. Embora os dois continuou a trabalhar depois dos 65 anos, a diferença é que um Ele tinha que continuar trabalhando e o outro trabalhava porque gostava.

Qual é o objetivo da sua estratégia de saída?

Página 125

Depois de olhar as estatísticas do governo, percebi que eles tinham para fazer mais distinções para obter uma tabela mais útil para determinar nossa estratégia de saída financeira. Pegando essas estatísticas de Governo dos Estados Unidos, adicionei distinções de dólares mais detalhadas, com base em avaliações em dólares de 2.000. Após a aposentadoria na idade aos 65 anos, a renda obtida sem trabalhar cai na seguinte categorias:

Pobre	25 mil dólares por ano
Classe média	\$ 25.000 a \$ 100.000 por ano
Afluentes	100.000 a um milhão de dólares por ano
Rico	um milhão ou mais por ano
Ultra-rico	um milhão ou mais por mês

A triste realidade é que apenas um em cada 100 americanos alcançará o nível de pessoas afluentes ou superior quando você deixa a força trabalho. As chances são de que 36 em 100 estarão mortos, pois indicam as estatísticas de Saúde e Educação nos Estados Unidos. Aqueles 36 eles deixarão esta terra antes de deixarem a força de trabalho. Isso significa 59 as pessoas restantes dos 64 estarão abaixo do nível de pessoas afluentes. Apenas cinco excedem esse nível. Uma razão para isso é ter um plano Financiamento lento sem uma estratégia de saída claramente definida.

Em meus seminários de investimento, frequentemente pergunto Investidores: «Em que grupo quer estar quando acabam os seus dias? como trabalhadores? ». Em outras palavras, 'qual é o nível de produção que são pretendidos? ». Acho interessante que a maioria das pessoas eles se contentam em simplesmente terminar na categoria de saída da classe metade. Então eu digo: "Se você é feliz aí, então continue no trem lento. Ele o trem lento o levará até lá. Explico com mais profundidade dizendo: «O comboio devagar seguir o programa de encontrar um emprego seguro, trabalhar duro, viver abaixo do seu nível, economize dinheiro e invista a longo prazo.

Quando me perguntam: «Posso chegar ao nível de gente rica no trem lento? » minha resposta é: «sim, você pode chegar lá com um emprego seguro e muito bem pago, mas você deve começar a investir jovem, viver

frugalmente, invista grande parte de sua receita, espere o mercado de ações não caia e esteja disposto a se aposentar após 55 anos. Explicando mais detalhadamente digo: «Há um preço para usar o plano para ter um emprego seguro e frugalidade para atingir o nível de pessoas ricas. Ele preço é que muitas vezes é difícil subir ao nível dos ricos ou ultra-ricos usando um plano tão conservador. Se tudo o que você quer é se aposentar no nível de classe média ou pessoas ricas, então você não precisa disso livro. Existem muitos livros escritos para esses níveis ou para pessoas com isso contexto e realidade. Os níveis da classe média e pessoas ricas são excelentes níveis para se aposentar. É por cerca de 50

por cento da população que não alcançará aqueles níveis pelos quais eu
Estou muito preocupada.

Pegue o primeiro trem rápido

Se você está começando sua vida tão pouco quanto eu comecei e quer se aposentar jovem e rico no nível dos ricos ou ultra-ricos, acima de tudo você precisará abandonar a ideia de trabalho seguro e pegue o primeiro trem rápido. Para pegue o primeiro trem rápido, a pessoa precisa ter uma mente aberta, ideias de alta velocidade, melhores negócios e melhor educação empresarial. investimento, bem como um plano mais rápido. Em outras palavras, essas pessoas precisará operar a partir de um contexto e conteúdo mental diferente do das massas. Pessoas que usam um trabalho seguro e planejam investimento de longo prazo para atingir o nível de pessoas ricas com muitas vezes chegam sem o conteúdo, contexto e capacidade de lidar os rigores dos níveis ricos e ultra-ricos. Em outras palavras, eles podem chegam com dinheiro, mas sem a realidade necessária para os níveis de rico e ultra-rico. Como meu pai rico costumava dizer: "Ser rico é mais do que ter muito dinheiro".

Minha esposa, Kim, e eu decidimos sair da corrida de ratos no nível de pessoas ricas. Esse era nosso objetivo. Assim que decidirmos, Em 1985, trabalhamos e desenvolvemos nossa estratégia de saída, nosso plano de investimento e então, e só então, decidimos nossa estratégia de entrada. Assim que o obtivemos, sabíamos o que fazer e onde

começar. Para nós, foi pegar o trem rápido e criar um negócio e investir em imóveis. Isso significava desistir de alguns semana e assistir menos TV. Isso significava que amigos e parentes eles estavam perguntando: "Por que eles não conseguem um emprego?" eles trabalham tanto?

Trabalho árduo, falta de emprego seguro e busca rígida programa no trem rápido valeu a pena. Alcançamos nosso objetivo a partir de nosso investimentos quando ela tinha 37 e eu tinha 47. Levamos nove anos depois que o plano foi criado até atingirmos nosso objetivo. nós criamos nosso plano em 1985 e saímos em 1994. Em 1985, escolhemos um plano que trará as pessoas ricas ao nível rapidamente e também dar a preparação e experiência necessárias para nos qualificar para passar nos níveis dos ricos e ultra-ricos. A palavra-chave aqui é qualificada, o que será explicado posteriormente, neste capítulo e nos seguintes.

Como nossos investimentos nos deram mais de 100.000 dólares de renda passiva por ano, fomos capazes de passar para o nível dos ricos simplesmente porque tínhamos tempo, dinheiro e estávamos qualificados com o básico para passar para os próximos níveis. Passamos do nível rico para o nível dos ricos em cinco anos. A próxima parada é o nível do ultra-ricos recebendo renda residual. Se as coisas correrem do jeito que estamos planejado, deve levar três anos.

Em teoria, nosso plano básico em todos os níveis era simples. Consistia na criação de negócios e no investimento imobiliário. Hoje em dia, Continuamos a construir negócios e a investir no mercado imobiliário. Apesar de plano permaneceu simples, o que aumentou é a nossa preparação E experiência. É essa educação e experiência que nos permite aumentar a velocidade com que construímos negócios e compramos imóveis. Em outras palavras, cometemos erros, os corrigimos e aprendemos. Ao cometa esses erros e aprenda, o que mudou é o tamanho do nosso contexto, conteúdo ou conhecimento, nossa capacidade de lidar projetos maiores e quantias de dinheiro e a velocidade com que processamos esses fatos e números maiores e mais complexos. Levar a primeiro trem nos deu diferentes qualidades de negócios e investimentos da

Página 128

as pessoas que alcançaram o nível dos *afluentes* usando o trem lento.

Começamos devagar, mas ganhamos preparação, experiência e amigos com a mesma mentalidade. Conforme progredimos em nosso plano simples, nosso contexto, conteúdo, capacidade e a velocidade com que poderíamos construir negócios ou adquirir imóveis acelerou. Em um um momento em que muitos de meus colegas estão chegando à idade avançada alta renda, nosso potencial de ganho dificilmente parece estar decolando. Numa época em que muitos dos meus colegas estão feliz por estar ganhando \$ 80.000 a \$ 350.000 por ano, a renda que Kim e eu estamos embarcando em um trem de alta velocidade. O bom é que trabalhamos cada vez menos enquanto ganhamos cada vez mais. As coisas estão indo de acordo com o planejado.

Quando eu estava no colégio, com meus sessenta anos, meu pobre pai Ganhei mais dinheiro do que meu pai rico. Na época eu estava no faculdade, meu pai rico ganhava 20 vezes o que meu pai ganhava pobre, embora meu pobre pai estivesse em seus melhores anos de ganhar renda. Quando os dois estavam perto dos 65, meu pai pobre homem mal conseguia sobreviver financeiramente. Se não fosse pelo seguro Social e Medicare, ele estaria morando na rua ou com seus filhos. Dentro mais ou menos na mesma época, o patrimônio líquido de meu pai rico foi estimado em mais de 150 milhões de dólares e continuou aumentando. No momento em que eles chegaram Aos 65 anos, meu pai rico ganhava mais dinheiro por ano do que meu pobre pai havia ganhado a vida inteira. A vida daqueles dois homens eles tinham ido de acordo com o plano. Como o ex-secretário do Trabalho Robert disse Reich: «Dois caminhos estão surgindo, o rápido e o lento e a ausência de graus intermediários.

2. *Crie um plano que funcione para você*

Estimo que 90 por cento da população segue o mesmo plano. Esse é o

razão pela qual mais de 99 por cento da população acaba abaixo o nível de pessoas ricas. Tem gente que tenta chegar ao nível de afluente ou rico, mas não consegue realizar seu plano.

Página 129

Enfatizo a importância de criar seu próprio plano porque cada um você precisa levar em consideração seus próprios pontos fortes e fracos, esperanças e desejos. Eu sabia que tinha que criar meu próprio plano porque não era inteligente academicamente como meu pobre pai. Eu era inteligente em outras áreas, mas não nas quais nosso sistema educacional reconhece como inteligente. Uma das primeiras etapas na criação do seu plano é descobrir qual é o seu gênio inato e qual é o processo pelo qual você aprende melhor.

No meu livro *Pai Rico, Pai Pobre*, escrevi sobre os sete gênios diferentes e as quatro formas diferentes de aprendizagem. O sistema educacional Hoje reconhece apenas um gênio, o das habilidades verbais-linguísticas, capacidade de ler e escrever e apenas uma forma de aprendizagem. Meu pai coitado me ajudou a encontrar meu gênio e minha maneira de aprender, embora que não foi reconhecido pela organização para a qual trabalhava, a departamento escolar do governo. Hoje, ganho dinheiro não para quê que aprendi na escola, mas pelo que aprendi seguindo meu próprio plano. Se você não está mais na escola, ou se não tem filhos, pode ser uma boa exercício que você descubra seu próprio gênio e seu próprio estilo de aprendizagem. sim você quer se aposentar jovem e rico, saiba qual é seu gênio e seu jeito único de aprender é uma parte importante do plano.

Saindo do caminho do trabalho seguro

Lembro-me claramente do dia em que Larry e eu deixamos a Xerox Corporation para final da década de 1970. Esse foi meu último trabalho tradicional. Vinte anos depois, muitos de meus colegas da Xerox ficaram preocupados a ser liquidado devido às dificuldades técnicas e financeiras do companhia. A lacuna em 20 anos cresceu mais e mais do que apenas dinheiro. É uma lacuna de realidades, velhas e novas.

Uma mudança de contexto

Eu não escrevi o parágrafo acima para me dar tapinhas nas costas, mas para ilustrar a mudança de contexto após apenas 20 anos. Naquela hora,

Página 130

Inteligente era encontrar um emprego e subir na hierarquia corporativa. Lembro-me de como as pessoas não entendiam por que Larry e eu estávamos saindo além da oportunidade de ter uma excelente carreira em tal empresa. Boa. Afinal, fomos os dois primeiros em vendas em divisões diferentes, a empresa continuou a crescer e nosso futuro parecia brilhante. Não só não fazia sentido para nós partir durante aquela época financeiramente, mas sim que a ideia de deixar um emprego bem remunerado não era algo aceito. O que se aceitava era subir na escada corporativa e um dia seja gerente ou mesmo vice-presidente de uma região.

Quando converso com jovens, nascidos depois de 1975, mais ou menos na data em que estávamos deixando a Xerox, muitas pessoas não querem subir o Escada corporativa. Para muitas pessoas, a coisa a fazer é comece seu próprio negócio e abra o capital com uma oferta pública inicial e depois aposentar-se jovem ou abrir outra empresa e abrir o capital. Ele a mudança de contexto em 25 anos é muito grande. Tenho companheiros que nem Eles até sabem o que é um IPO, mas seus filhos sabem. Eles falam sobre se tornar um empresário ou trabalhar com alguém que divulgue uma empresa porque desejam o caminho rápido para a riqueza. Eles querem o Eu ando rápido em vez de ficar preso na corrida do rato de seus pais, procuram uma carreira financeira que acabará por levar a uma instituição de caridade para milhões e milhões de pessoas trabalhadoras da minha geração.

Como você está lidando com a mudança?

Tenho amigos que odeiam mudanças na moda, música e tecnologia. Esses amigos odeiam *rap*, eles não têm um negócio na Internet e estão felizes que tantas empresas ponto com faliram. Esses são alguns dos mesmas pessoas que continuam a acreditar em ter um emprego seguro, segurança social e Medicare, ideias puras ou promessas da Era Industrial.

Embora existam pessoas que lutam contra a mudança, existem outras que fogem mudança. Tenho outros amigos que estão procurando ativamente por empregos que não podem ser afetados ou ameaçados pela rede global de Internet. Um deles conseguiu um emprego como professor, não porque goste ensinar as crianças. Ele aceitou o emprego porque queria um santuário onde

abrigo das mudanças que estavam acontecendo no mundo. Queria um trabalho em que pudesse ter segurança e não seria despedido. Ele o sistema escolar era seu abrigo contra o mundo da mudança.

Outro amigo comprou um negócio que nunca poderia ser afetado por Internet. Ele disse: "Estou muito velho para aprender a fazer negócios em a rede então eu quero uma que não tenha nada a ver com isso. Eu não tenho nada de dinheiro para minha aposentadoria, então meu plano é trabalhar até que eu não possa mais fazer o que".

Esses exemplos mostram realidades ou contextos que não estão mudando com os tempos. Essas pessoas são mais propensas a ficar para trás

no fosso cada vez maior entre a classe média e os ricos. O navio é deixando o cais para a terra de maiores oportunidades, dos ricos e de abundância e muitas pessoas estão optando por ficar para trás, simplesmente porque são incapazes de mudar seu contexto mental. Estão preso em um tempo que já passou.

Como ver o futuro

Em um voo de Londres para Nova York, sentei-me perto de um executivo de alto nível da IBM . Depois de nos apresentar, perguntei a ele. "Como se prepara você para o futuro? ». A sua resposta foi: «O erro que os adultos cometem quando olham para o futuro, vêem com seus próprios olhos. Por esse motivo, é que muitos adultos não conseguem ver as mudanças que estão por vir. Se você quer ver como Será o mundo em 10 anos, basta olhar para um menino de 15 anos. Veja o mundo de seus olhos e você verá o futuro. Se você pode desviar de sua visão de futuro e realmente ver o mundo do ponto de vista de outra pessoa Jovem, você verá um mundo muito maior, um mundo cheio de mudanças de tirar o fôlego e uma abundância de oportunidades ainda por vir. Existem oportunidades de negócios e investimentos que irão criar fortunas maiores do que o automóvel feito para Henry Ford, do que fez o óleo para John D. Rockefeller, do que o computadores de Bill Gates e o que a internet fez pelos jovens fundadores do Yahoo, AOL e Netscape ».

Então eu perguntei: "Em breve veremos um adolescente do ensino médio acabou de se tornar um bilionário? "

Sua resposta foi: "Aposto o dinheiro que sim."

Se você não é rico hoje porque perdeu o último navio que deixou o Dock, não se preocupe, há outro navio indo para a terra dos ricos e as oportunidades que se prepara para zarpar. A questão é: você estará a bordo?

A história se repete

Uma das minhas matérias favoritas na escola era economia e história. econômico. A história econômica é frequentemente associada ao economista líder de algum tempo. Alguns desses economistas são Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus e John Maynard Keynes. As histórias de suas vidas e a maneira como vieram o mundo em seus tempos são estudos muito interessantes sobre como a tecnologia evoluiu, humanos e a economia.

Um período da história econômica foi nomeado após um grupo de pessoas chamadas luditas. Eles eram pessoas se reunindo para atacar e destruir fábricas e maquinários por medo de perder o emprego.

Hoje em dia, quando alguém fala que uma pessoa é ludita, com frequência refere-se a uma pessoa atacando a mudança tecnológica, devido a que ela se sente ameaçada por ele ou que simplesmente espera a tecnologia desaparece e deixa o mundo sozinho. Embora tenha muito enquanto os luditas desapareceram, os modernos substituído. A história tem sua maneira de se repetir.

Você está congelado no tempo?

Muitos de nós vimos programas de "reforma" no televisão, onde o maestro leva uma pessoa que se veste horrivelmente e a transformar, de sapo em príncipe, com uma reforma. Uma equipe de estilistas, consultores de imagem e especialistas em cores atacam

Página 133

aquela pessoa que é um desastre fashion e a transforma em um milagre de Moda. Algumas das transformações são verdadeiramente surpreendente e alguns até mudam vidas para sempre.

Um amigo meu é um dos principais consultores profissionais para imagem do mundo, o que significa que você é pago para se vestir e melhorar imagem de gente rica. Ele é uma das pessoas por quem eu pago vestir-se. A razão pela qual eu pago alguém para escolher minhas roupas e Eu cortei meu cabelo de forma diferente porque não quero congelar nele clima. Em vez disso, quero me mover com o tempo, estar em sincronia com mudanças de contexto e conteúdo, vão de acordo com as mudanças no moda. A razão pela qual mudo minha imagem é porque me ajuda a estar em sincronia com o tempo em comparação a estar congelado no tempo, um tempo que já passou.

Esse consultor de imagem profissional, também chamado Robert, disse-me uma vez: "Uma pessoa muitas vezes congela no momento em que Fiquei mais animado com a vida. Pode ser o período em que você sentiu mais bem-sucedida, quando ela se divertia mais, quando se sentia mais viva, mais sexualmente atraente ou todas as opções acima. É por isso que você vê homens e mulheres da minha idade que ainda parecem *hippies*. Muitos se sentiram muito vivo durante os anos de protesto contra a Guerra do Vietnã. E, no outro lado da moeda, é por isso que você vê tantos veteranos da mesma época eles continuam usando seus uniformes militares. A guerra foi um período em que eles também se sentiam muito vivos ou sentiam que suas vidas significavam alguma coisa".

Quando você vê pessoas vestindo seus moletons da faculdade, apesar anos de formatura, através das roupas também refletem que anseiam pelo passado. Outro exemplo de estar congelado no tempo é quando as pessoas, à medida que envelhecem, começam a agir, parecer e vestir-se cada vez mais como seus pais. O oposto de esses são os que começam a se vestir com roupas de jovem tentando

pareça mais jovem ou volte a uma época em que você era mais atraente. Esses são casos de pessoas que estão presas ao passado em vez de Muda com o tempo. Isso fica evidente na maneira como se vestem. Não sei é realmente sobre uma mudança de roupa, mas sobre ser congelado em um

Página 134

contexto. Essas pessoas muitas vezes se tornam mais rígidas e menos flexíveis à medida que envelhecem.

Por que você não quer ficar preso ao passado

Todos nós já vimos pessoas que exageram na moda ou pessoas que Tente parecer muito moderno ou muito legal. Não é isso o que eu quero dizer. Uma das razões pelas quais eu recomendo vestir na moda, como diria meu amigo Robert, é porque você quer estar em sincronia com os tempos. Se você não está na primeira fila do que é acontecendo, então você está no passado.

Se você está no passado, tende a fazer ou investir em investimentos que também estão no passado. Investimentos que pertencem a uma época O que aconteceu são investimentos que diminuem em vez de torná-lo rico. Uma das razões pelas quais as pessoas compram investimentos cujo momento que passou é porque quem está fazendo o investimento também Você pode estar preso ao passado.

O que vai acontecer

Se você quer se aposentar jovem e rico, precisa investir *no que vai acontecer, não no que já aconteceu*. No mundo dos investimentos, há muitos É verdade o velho ditado: "Deus ajuda quem acorda cedo."

Ver o futuro te torna rico

Pai rico costumava dizer a seu filho e a mim: "Se você quiser ser ricos, eles precisam desenvolver sua visão. Eles precisam estar no limite do tempo observando o futuro. Meu pai rico costumava nos contar histórias sobre como John D. Rockefeller ficou rico porque viu a crescente importância de gasolina devido à crescente demanda por automóveis. Nós também lembrou como Henry Ford pôde ver que a classe média queria carros própria, numa época em que apenas os ricos tinham carros. Na verdade em

Página 135

tempos modernos, Bill Gates se tornou um bilionário porque viu o crescimento em computadores pessoais enquanto os homens mais Os IBMs mais antigos e mais sábios viram o futuro em computadores de grande escala. magnitudes. Os homens mais velhos da IBM não pensavam como Henry Ford e conseqüentemente eles perderam o futuro da IBM e o deram à Microsoft. Se eu fosse um investidor da IBM , teria despedido aqueles cegos e fez retornar seus salários. Em vez disso, eles receberam bônus e os investidores perderam seu futuro. Os jovens que o Yahoo deu a você, Netscape, AOL e outras empresas famosas da Internet tornaram-se bilionários antes de se formarem na faculdade, porque viram o futuro.

Se você perdeu o navio rumo aos campos de petróleo, a idade de computador, era da internet, não se preocupe, há outro navio pronto para zarpar. No entanto, se você está preso ao passado, suas chances de perca o próximo navio, ou pior, entre no Titanic porque é grande e com certeza eles são bastante elevados, especialmente hoje que o contexto e O conteúdo do mundo muda muito rapidamente.

No filme *Top Gun* , há uma frase clássica que todos os pilotos dizem "Atire! Atire! ". Se você viu o filme, provavelmente se lembra que o tempo disponível para atirar na aeronave inimiga é medido em frações de segundo. Se você esperou muito ou não estava preparado, você perdeu oportunidade. O mesmo é verdade no mundo do dinheiro. A janela do oportunidade de atirar também é estreita. Se você está congelado no tempo, preso ao passado, você se veste como sua mãe ou pai, você não preparado, você não tem as habilidades necessárias de negócios ou investimento, Você pode nem ver a oportunidade Você não só vai perder a janela oportunidade, você pode fotografar oportunidades que também são Congelados no tempo e eles não vão a lugar nenhum

Em 1999, um amigo veio me ver e disse: "Segui seu conselho e investi em uma propriedade alugada. Comprei um duplex por 150 mil dólares em um boa vizinhança. É um bom começo, certo?"

Dei os parabéns a essa pessoa, porque é isso mesmo. É um bom começo. Ele O problema é que você está atirando em um alvo cujo tempo já passou. Ele estava atrasado para a festa. Ele não atirou quando deveria. Não

No entanto, é um bom começo e um bom começo é sempre melhor do que nenhum até mesmo começar. É um bom começo porque mesmo se você perder dinheiro, você Quanto menos você ganhar, terá um conhecimento e uma experiência inestimáveis.

No entanto, ele não atirou quando deveria. Digo isso porque Ele estava comigo e Kim quando estávamos filmando, entre 1989 e 1994. Kim e eu estávamos comprando de um mercado que Ele estava caindo. Quando dissemos que ele também deveria comprar, ele disse: "Não, é muito arriscado. Eu posso perder meu emprego. Você sabe que eles são cortando muitas pessoas. Além disso, os preços dos imóveis

eles estão muito baixos e caindo. E se eles continuarem caindo? o que E se entrarmos em depressão?

A janela de oportunidade se abriu e fechou. Dez anos depois, quando os preços dos imóveis estavam em seu pico mais alto e a bolsa estava começando a balançar, meu amigo percebeu que você deve começar a atirar. Agora pegue objetivos antigos e eles não vão em lugar nenhum, assim como ele. Ele está congelado no tempo e agora ele está atirando para alvos congelados no tempo. Pelo menos está começando a fazer algo, mas infelizmente você está pagando um preço alto. Esse preço é mais do que aquele de seu duplex superfaturado, um ativo que lhe dá muito pouco fluxo de caixa dinheiro e cujo valor aumentará muito lentamente, se é que aumentará. Para o menos, ele finalmente atirou, mesmo que fosse em um alvo cujo tempo tinha passado. Estou muito orgulhoso por ele ter dado o primeiro passo, um passo longe dos passos de seus pais, os passos do Industrial.

Kim e eu continuamos a investir em nossos negócios e no mercado imobiliário. A diferença é que agora estamos procurando alvos de oportunidade que são eles estão se desenvolvendo no futuro, não no passado. É por isso que você quer estar em sincronia com o futuro e se preparando para filmar quando o janela de oportunidade se abre, como aconteceu entre 1989 e 1993. janelas de oportunidade abertas no mercado imobiliário e ações nessas datas. Enquanto escrevo esta seção do livro, no 2001, o mercado de ações está caindo. O Nasdaq caiu mais de 50%. O mercado de ações caiu apenas 42 por cento em 1929. Os cortes estão ocorrendo novamente de pessoal. Meu amigo está começando a entrar em pânico. Percebe que

Você pode ter pago muito pelo seu duplex. Para mim as janelas eram eles estão se preparando para se abrir novamente.

Em meus seminários de investimento, às vezes peço a Kim para falar sobre sua experiência como investidor. Ele costuma dizer que Começamos a investir em 1989 e paramos de comprar em 1994. Então acrescenta que, entre 1985 e 1989, estávamos nos *preparando* para investir, de acordo com nosso plano. Durante esse período estávamos construindo nosso negócio e estudando sobre investimentos imobiliários. Para quem se lembra daquela época, entre 1985 e 1989, foi uma época de preços muito alto para imóveis. Kim e eu estávamos nos preparando para "Atire" quando a janela de oportunidade se abrir. Quando ele fez isso, nosso amigo entrou em pânico e começamos a fazer compras. Seu plano não incluiu a preparação para a janela de oportunidade que teve abrir. Hoje, ele estava atrasado para a festa, investindo muito caro e, o pior de tudo, você não está preparado para o que vem por aí. continuação. Ele se veste como um homem velho, embora seja mais jovem do que eu, e investir como um velho.

No futebol, o zagueiro vencedor é a pessoa que pode lançar a bola para um lugar onde o recebedor não está. Em outros

palavras, o passador deve ver em sua mente onde o recebedor estará e lançar lá a bola, mesmo que o recebedor ainda não esteja lá. Se o marechal de campo pode fazer isso regularmente, ele vai montá-lo grande. Um jogador de o futebol também deve chutar a bola até o ponto onde o goleiro adversário. Uma pessoa que planeja se aposentar jovem e rica também deve fazer o mesmo. Você precisa criar um plano para estar pronto para um oportunidade que ainda não existe. É por isso que é importante estar no presente, em sintonia com os tempos e olhando para o futuro.

Um plano para o futuro

Se você é sincero sobre o desejo de se aposentar jovem e rico, seu plano precisa ter um projeto para o futuro, que ainda não existe. Da mesma forma que John D. Rockefeller estava preparado para o futuro do automóvel e Bill Gates e Michael Dell estavam prontos para a era do computador, você deve

Página 138

esteja preparado para as oportunidades do futuro. Caso contrário, você investirá em investimentos do passado e investimentos do passado muitas vezes não têm futuro.

Como você vê o futuro?

Para se aposentar jovem e rico, você provavelmente precisará treinar para o futuro que ainda não existe. Como o executivo da IBM me disse : "O erro O que os adultos fazem quando olham para o futuro é que o vêem por conta própria olhos. É por isso que muitos adultos não conseguem ver as mudanças que eles vêm". Talvez a IBM tenha aprendido as lições que o jovem Bill lhes ensinou Gates. A lição de que se você quer ver o futuro, você precisa ver através olhos mais jovens. A maneira como você responde às mudanças na moda, música e tecnologia refletem como você pensa e quão flexível você é contexto mental. Se você está preso ao passado ou fora de sincronia com ele presente, você pode perder o futuro completamente.

A outra maneira de ver o futuro é estudar o passado. Na minha realidade, o a história tem tendência a se repetir, embora possa não se repetir exatamente da mesma maneira. Muitos adultos perdem o futuro ou o futuro passa por cima deles porque seus planos para o futuro não têm visão do passado.

Em 1998, eu estava conversando com um jovem repórter em San Francisco que acabado de sair da faculdade. Quando eu disse a ele que os fundos investimentos eram arriscados e que ele poderia ver uma queda trágica chegando, ele ficou muito bravo. Então ele começou a citar ideias de que seu corretor Eu disse a ele. «O fundo em que tenho investido é o investimento de taxas mais altas em três anos consecutivos. Subiu em um em média 25 por cento ao ano. O mercado de ações é o melhor investimento porque Embora haja quedas no mercado, como aconteceu em 1987, o mercado tem

aumentou de forma constante por 40 anos. É o melhor lugar para investir seu dinheiro". O repórter nunca transmitiu a entrevista comigo porque meu As perspectivas não se encaixavam em sua visão do futuro. Hoje é sagrado os fundos caíram mais de 50%.

Página 139

Embora seus fatos e informações sejam um tanto precisos, o O problema é que suas informações não têm visão retrospectiva suficiente. Sim, ela conhecia a história dos mercados de ações, teria sabido que temos uma depressão a cada 75 anos, em média. Embora isso não signifique que teremos uma depressão a cada 75 anos, aquele pedacinho de história Antigua explica por que o mercado de ações cresceu nos últimos 40 anos. o A última depressão e queda do mercado de ações ocorreu em 1929. O mercado de ações aproximadamente 25 anos para se recuperar antes, em 1955, atingir os níveis Eu tinha em 1929. Eu estava conversando com ela em 1998 e seus detalhes eram certo que o mercado vinha subindo há 40 anos. Sua visão do futuro foi prejudicada porque não incluía o suficiente do passado. Uma das coisas que pai rico me obrigou a fazer foi ler livros na história econômica. Um excelente livro que recomendo a pessoas que deve ler, se você quer entender o futuro, é o livro *The Worldly Philosophers* (*Worldly Philosophers*) por Robert Heilbroner. É um excelente livro para quem quer ver o futuro através do estudo do passado.

Quando ensino minhas aulas sobre investimento, peço que as pessoas preencham um situação financeira. Então, faço-os olhar para o seu passado e pergunto se o que Venha também é o seu futuro. Se eles não gostam do que vêem, isso é um estado financiador cheio de dívidas inadimplentes, receitas ruins, despesas ruins, passivos ruins e sem futuro, se essa é a imagem do futuro que o seu situação financeira, aconselho você a começar a descongelar, a ser Relaxe, jogue fora suas roupas velhas, mude seus velhos amigos e que comecem a ver o futuro. Se você pode mudar seu contexto para sentir animado com as oportunidades do futuro, você tem maiores possibilidades para se aposentar jovem e rico.

Por mais simples que sejam essas mudanças, sempre fico surpreso com a dificuldade que é para muitas pessoas o simples ato de limpar o armário e atualize suas roupas. Muitas pessoas saem e compram roupas novas, mas não eles conseguem atualizá-lo. Eles apenas compram roupas novas da velhice, da idade da sua vida onde a vida era divertida e emocionante ou a época em que você era eles se sentiram mais bem-sucedidos. Muitas pessoas temem tanto o futuro, e o

Página 140

possibilidade de que o futuro possa ser divertido, legal, extraordinário e emocionante, eles preferem ficar presos no passado.

Na introdução, escrevi que aposentar-se jovem e rico era fácil. Não foi algo difícil de alcançar, no entanto, para muitas pessoas, deixando de lado o passado e entrar com ousadia na incerteza do futuro é muito mais difícil. Do que ficar rico e se aposentar jovem. Para milhões de pessoas, é mais seguro ficar preso no contexto, roupas e coleções de seus pais e no passado. É por isso que mais de 50 por cento da população vai se aposentar na linha da pobreza ou perto dela. Eles entram no trem lento e viajam nele até o fim da vida, tudo de acordo com o plano.

Capítulo 10

A vantagem de ver um futuro rico

Quando eu mostro aos alunos as seguintes figuras correspondentes a estratégias de saída, muitos não conseguem imaginar um futuro livre financeiramente com mais de \$ 100.000 ou mais por ano ganhos sem trabalhar.

Pobre	\$ 25.000 ou menos por ano
Classe média	\$ 25.000 a \$ 100.000 por ano
Afluentes	100.000 a um milhão de dólares por ano
Rico	um milhão ou mais por ano
Ultra-rico	um milhão ou mais por mês

A razão pela qual muitas pessoas não conseguem imaginar ter tanto dinheiro é porque eles não o têm em sua realidade. Muitas pessoas podem sonhar com essas quantias de dinheiro e eles podem dizer que *um dia eles* vão ganhar aquela quantidade, mas, na realidade, a maioria está apenas sonhando. As estatísticas eles verificam essa realidade.

Seu futuro é criado hoje

Muitas pessoas não conseguem atingir seus objetivos financeiros porque usam palavras como *algum dia*, *talvez* ou *no futuro*. Pai rico sempre dizia: "Você O futuro é criado pelo que você faz hoje, não amanhã. Quando você vê as figuras acima, a pergunta que você pode querer se fazer é a seguinte: «O que

Estou fazendo hoje vai me levar à meta financeira que quero para o dia De manhã?".

A dura realidade é que 99 por cento da população dos Estados Unidos Unidos terminará logo acima da marca de \$ 100.000. o a maioria seguirá os passos de seus pais seguindo o plano que eles tiveram. Em outras palavras, eles fizeram o mesmo e acertaram o alvo.

Logo após meu retorno do Vietnã, lembro-me da frustração de ganhe apenas \$ 900 como oficial da Marinha quando Mike era ganhando quase um milhão de dólares por ano apenas com seus investimentos. Memória tendo se sentido derrotado e deprimido com a lacuna entre seu mundo e o minha, entre a sua realidade e a minha.

Para aqueles de vocês que leram o *Guia de investimentos*, você provavelmente se lembra que pai rico sentou-se comigo antes de deixar o corpo de fuzileiros navais e ajudou a desenvolver um plano. Como dizia o livro: «Investir é um plano, não um produto ou procedimento ».

Um plano é a ponte para seus sonhos

Pai rico desenhou o esboço de um longo rio onde eu estava ficando na borda de um lado. Dizia: «Um plano é a ponte para a sua sonhos Seu trabalho é tornar isso ou a ponte real, para que seu sonhos se tornam realidade. Se tudo o que você fizer for ficar de lado do rio e sonhando com a outra margem, seus sonhos serão sonhos para sempre. Realize primeiro o seu plano e depois os seus sonhos tornar-se-ão realidade.

Entre 1985 e 1994, Kim e eu trabalhamos para tornar *realidade* nosso planejar em vez de formar nossos sonhos. O que fizemos foi o que a maioria dos pilotos de caça. Nós praticamos todos os dias, nós Nós nos preparamos para o dia em que nossa janela de oportunidade aparecerá. Assim que o fez, disparamos e a janela se fechou.

Como meu pai rico costumava dizer: «Seu futuro é criado pelo que você faz *hoje*, não Manhã". Em outras palavras, o que você está fazendo hoje é o seu futuro. o razão pela qual Kim e eu não aceitamos um emprego, embora estivéssemos dinheiro, era que não tínhamos planos de ser empregados no futuro. Dentro Em vez disso, passamos nosso tempo em seminários aprendendo como criar

Página 143

negócios ou investimento em imóveis. Embora não tivéssemos dinheiro, todos dias, sem exceção, praticamos como construir negócios e investir em imobiliária. Estávamos fazendo hoje o que planejávamos fazer no futuro. Hoje, construímos negócios e investimos em imóveis. Manhã provavelmente estaremos criando negócios e investindo em bens Estado. Não planejamos fazer o que meu pobre pai fez depois aposentar-se, isto é, procurar empregos de uma forma que possa complementar o seu rendimentos da segurança social. Ele começou sua vida se preparando procurar emprego e acabou com a vida à procura de emprego. Para o ano 2020, haverá milhões de pessoas da minha idade fazendo a mesma coisa que você fez meu pobre pai: procurando um emprego para complementar sua renda da segurança social. Amanhã eles farão o mesmo que estão fazendo hoje.

Uma mudança de realidades

Há outra coisa que meu pobre pai fez quase todos os dias de sua vida. Ele sempre dizia: "Vou investir quando tiver algum dinheiro." Também disse regularmente: "Não tenho dinheiro para isso." Quando pressionado a agir Ele costumava dizer: "Olha, não tenho tempo para fazer nada sobre isso hoje, falaremos sobre isso amanhã. Essa era a sua realidade diária e era a sua realidade quando fim de sua vida. Na minha opinião, a principal razão de eu ser pobre é porque ele tinha a realidade de um pobre, embora ganhasse muito dinheiro e ele não estava disposto a mudar sua realidade.

Como eu disse antes, a maneira mais fácil de ficar rico é mudar e melhore sua realidade constantemente. No entanto, é tão óbvio que para muitas pessoas mudam sua realidade, mudam o que fazem hoje, é a parte mais difícil ficar rico. Quando eu vou para casa no Havaí, eu vejo muitos

meus amigos que estão fazendo exatamente o que seus pais fizeram. Quando meus amigos me perguntam o que eu faço e eu digo que acredito Eu faço negócios e invisto em imóveis, muitos dizem o mesmo que meu Pais: "Não consigo", "Sabe, tenho pensado em investir. Talvez algum dia, quando eu tiver dinheiro, vou começar a fazer isso. Quando eu digo a eles que Eles devem se preparar e aprender a investir antes de fazer isso.

Página 144

Eles dizem: "Meu Deus, você sabe como estou ocupado? Não tenho tempo para aprenda a investir. O governo deve dar cursos gratuitos sobre como investir. Então talvez ele assistisse a algumas aulas. Por quê eu teria que pagar para aprender a investir? De qualquer forma, investir é Muito arriscado. Prefiro manter meu dinheiro no banco. Meu pai Rich costumava dizer: "Ouça suas *palavras* e você verá seu *futuro* ."

Se você deseja se aposentar jovem e rico, provavelmente deseja começar ouvir *suas palavras* e ver *seu futuro* . Pergunte a si mesmo: "Se eu continuar usando essas palavras e pensando o que penso, em que nível irei sair? Será no nível pobre, a classe média, pessoas ricas, os ricos ou ultra-rico? ». Se você for honesto e quiser mudar seus planos, a primeira coisa você deve fazer é mudar sua realidade mudando seus planos, suas palavras e seu Ações diárias. Seu futuro é o que você faz hoje, não importa o que sonhos Como diria pai rico: "É difícil conhecer seu príncipe encantado se você o fizer. tudo o que você faz é sentar no sofá, assistir TV e comer doces.

Comece seu futuro hoje

Por que tantas pessoas se aposentam pobres e velhas? Eles não podem sair para fazer o que eles fazem, mesmo que não tenha futuro. Eles não podem mudar seus contexto, o contexto de emprego seguro, trabalho árduo e poupança dinheiro. Muitas pessoas envelhecem, vestem roupas de um tempo que já passou e se apegam às idéias de seus pais e da Era Industrial e então Eles estão fora de sincronia com o presente e o futuro. Não é questão da idade de uma pessoa. É uma questão de contexto de um pessoa.

Então, como uma pessoa começa seu futuro rico e livre hoje? Do Novamente, a boa notícia é que tudo começa em sua mente. Começa com suas palavras, seus pensamentos e suas ações todos os dias sem exceção. Comece acompanhando onde você gasta seu tempo e com quem passa. Comece sabendo o que fazer para que seu plano funcione se tornar realidade, para construir uma ponte de onde você está, acima das águas turbulentas dos seus sonhos. Como meu pai rico costumava dizer: os sonhadores têm sonhos e os ricos criam planos e constroem pontes para

chegar a esses sonhos. Comece seu futuro hoje, criando um plano para o futuro. E, para muitas pessoas, um dos primeiros planos é *parar* *faça* hoje o *que você não quer fazer* no futuro. Se você não quer trabalhar duro toda a sua vida para ganhar uma renda, comece a se perguntar como Você pode aprender a trabalhar para obter renda passiva e de portfólio. Quando você tiver algumas respostas, torne essas respostas parte de sua plano. Isso pode significar estudar mais, ler mais livros, ouvir fitas, participe de mais seminários, comece um negócio em casa e aprenda sobre novos amigos. Em outras palavras, faça hoje o que você quer fazer amanhã.

Como você vê o futuro?

Também me perguntam com frequência: "Como posso ver o futuro se ainda não Posso ver com os meus olhos? ». Ou, "Como posso ver um milhão de dólares no ano quando não consigo ver 50 mil dólares por ano hoje? ».

Essa é uma excelente pergunta para expandir o conteúdo. A resposta é Encontre algo que meu pai rico me disse anos atrás. No seu caderno amarelo, escrito em palavras grandes:

VISTA é o que você vê com seus *olhos* .
VISÃO é o que você vê com sua *mente* .

Quando perguntei a meu pai rico o que melhorava a visão de uma pessoa, Ele disse: "Palavras e números". Ele ressaltou a importância de aprenda a ler as demonstrações financeiras porque você não pode ver o seu futuro financeiro, se você não consegue ler as demonstrações financeiras. Na verdade, se você não pode lendo-os, você não pode ver seu passado financeiro, presente ou futuro. Eu fiz o Jogos CASHFLOW para ajudar as pessoas a melhorar sua visão ensinando-lhes os números e o vocabulário das pessoas ricas. Uma coisa que funcionou para muitas pessoas é reunir um grupo de amigos para joguem CASHFLOW 101 juntos, regularmente. Depois de dominar CASHFLOW 101 você pode querer mostrá-lo para outras pessoas e inspire-os a agir e / ou você pode querer seguir em frente CASHFLOW 202, o jogo mais avançado. Enquanto você joga, sempre

Lembre-se da declaração de pai rico: "Seu futuro é hoje." Quando o As pessoas me perguntam como fiquei rico tão rapidamente, eu digo a elas: "Eu jogo CASHFLOW todos os dias." A realidade é que quanto mais você pratica o jogo, quanto mais você o ensina e quanto mais o torna parte da sua vida, melhor será Visão de futuro. Como também dizia meu pai rico: «Se você quiser ter dentes saudáveis no futuro, escove os dentes hoje.

Palavras rápidas para planos rápidos

Se você deseja criar um *plano rápido*, você precisa aprender a usar palavras *rápidas*. Muitas pessoas não podem ficar ricas rapidamente porque em seus planos eles usam palavras lentas em vez de palavras rápidas. Se você quer melhorar o seu Obtenha uma visão rica e rápida, você precisa usar palavras mais rápidas.

Se você quiser se aposentar jovem e rico, se quiser ficar rico rapidamente, você precisa usar palavras de negócios e investimentos mais atualizadas, mais em onda, mais rápido. Não usar palavras mais rápidas e eficazes seria como se um lenhador profissional dissesse: "Não me importa se posso cortar mais madeira com uma serra elétrica e, assim, ganhar mais dinheiro. Meu pai me deu este machado e pretendo usá-lo até o dia de minha morte. Hoje em dia, muitas pessoas vão trabalhar e ainda usam o machado da mãe e o pai para obter e investir seu dinheiro.

Você está empunhando o machado do papai?

Depois de contar a história de cortar madeira com um machado em vez de usar uma serra elétrica, eu pergunto às pessoas se elas ainda usam a machado do papai.

Após um momento de confusão e alguns olhares confusos, em Às vezes me perguntam: «Você está me perguntando se eu continuo fazendo as coisas como meus pais quando se trata de gerenciar meu dinheiro?

Minha resposta é sim. Isso é exatamente o que estou pedindo. Continuo: «Muitas pessoas hoje não têm a mesma profissão que seus pais, mas quando se trata de dinheiro, investimento e aposentadoria, eles fazem

exatamente o mesmo. Quando se trata de dinheiro, muitas pessoas eles continuam a empunhar o machado de seus pais.

Se eles me pedem para explicar com mais detalhes, eu digo: "Palavras são ferramentas assim como um machado é uma ferramenta. Sobre a dinheiro, milhões de pessoas estão usando ferramentas lentas e desatualizadas como eles usam um machado para cortar madeira.

Ferramentas para o seu cérebro

Em uma das aulas que dei, uma jovem brilhante me perguntou: "O que significa que, quando se trata de dinheiro, há palavras rápidas e palavras lentas? ».

Minha resposta foi: 'Isso é exatamente o que quero dizer. Se dinheiro é uma ideia, as ideias são feitas de palavras. A maioria das as pessoas usam palavras lentas, o que leva a ideias lentas, que significa que eles adquirem riqueza lentamente.

“Palavras são ferramentas?” Disse a jovem, mal

alto o suficiente para que as pessoas ao seu redor a ouçam.

Assentindo, eu disse: "Meu pai rico costumava dizer:" Palavras são ferramentas para o seu cérebro. A razão de tantas pessoas terem dificuldades financeiras é porque eles dão ao seu cérebro ferramentas antigas, lentas e desatualizadas para usa-os. Se você quer ser rico, primeiro você precisa atualizar seu Ferramentas "".

"Você pode me dar um exemplo de palavras, ferramentas antigas e lentas?"

Eu pergunto.

"Claro", respondi. «A maioria das pessoas pensa que é inteligente economizar dinheiro. Economizar dinheiro é lento. Você pode ficar rico economizar dinheiro, mas o preço é o tempo, a vida inteira. Então para mim *salvar* é uma palavra lenta. Meu pobre pai me ensinou como salvar dinheiro. Meu pai rico não *salvou* . Em vez disso, ele me ensinou como *levantar capital* .

"Mas e se alguém não souber como levantar capital?" Perguntou outro. aluna.

«Então é melhor você economizar dinheiro ou investir um pouco de tempo em aprenda como levantar capital. Levantar capital é uma habilidade aprendida.

Página 148

"Mas não é difícil pedir dinheiro às pessoas?", Perguntou outro. aluna.

"Para mim, no início foi difícil, como acontece quando se aprende algo novo. É como aprender a andar de bicicleta. Fiquei muito nervoso quando começando e cometi erros no início e ainda cometo erros hoje em dia. No entanto, aprendi com esses erros, então minha educação e experiência torna o levantamento de capital cada vez mais fácil enquanto você Estou envelhecendo. Existem outras pessoas que estão fazendo isso sempre mais velhos e continue tentando progredir trabalhando duro e economizando dinheiro. Esse é um plano muito lento no qual ferramentas antigas e lentas são usadas. que provavelmente herdaram de seus pais.

Enquanto estou lutando para economizar US \$ 100 por mês, você pode arrecadar milhões de dólares no mesmo período ", disse outro aluna. "Isso é o que ele quer dizer ao dizer que palavras são ferramentas e que algumas palavras são rápidas e outras lentas.

Planeje usar palavras mais rápidas

Se você está elaborando um plano para se aposentar jovem e rico, provavelmente precisará atualize seu vocabulário, e se você mudar seu vocabulário, você provavelmente acelere suas idéias. Por exemplo:

Palavras lentas

Trabalho bem pago

Palavras rápidas

Fluxo de caixa

Meu pobre pai sempre aconselhou: "Consiga um emprego bem pago."

Pai rico sempre aconselhou: "Você quer ter um fluxo de caixa que

Encontrar um emprego bem remunerado pode parecer a maneira mais rápida de ficar rico no início, mas na maioria dos casos, é a maneira lenta para ficar rico no final. Lembre-se do meu pobre pai ganhava mais dinheiro do que meu pai rico no início de suas carreiras, mas no final de sua vida, a diferença entre suas receitas era tão grande quanto o Oceano Pacífico. Na verdade, muito poucas pessoas ficam ricas com um trabalho,

Página 149

nem mesmo por meio de um emprego bem remunerado. A seguir estão alguns motivos pelas quais o fluxo de caixa de ativos é melhor do que a renda que você recebe de um emprego.

Vamos revisar os três tipos diferentes de renda:

Renda ganha	50 por cento
Entrada de portfólio	20 por cento
Renda passiva	zero por cento

A *renda auferida*, na maioria dos casos, é a renda que vem do trabalho de uma pessoa.

A *carteira de receitas*, na maioria dos casos, é receita vem de ativos de papel como ações, títulos e fundos mútuos.

A *renda passiva*, na maioria dos casos, é a renda que vem de imóveis.

Como sempre, antes de tomar qualquer decisão financeira, é muito importante ter aconselhamento profissional competente sobre qualquer assunto relacionados com impostos. O que pode ser planejamento tributário legal para uma pessoa, pode ser uma infração fiscal para outra. O objetivo de esta seção é saber a diferença que as palavras podem fazer. Tem uma diferença tributária substancial entre a *renda auferida* e a *renda passiva*. Quando se trata de alavancagem, impostos para a maior parte das pessoas são *alavancadas* inversamente ou *negativas*. UMA pessoa que trabalha duro para ter uma renda ganha tem que trabalhar pelo menos duas vezes mais do que alguém que trabalha duro para ganhar *uma renda passiva*. Trabalhar pela renda ganha é como dê dois passos para frente e depois dê um passo para trás.

Os impostos são cobrados mesmo depois de você parar de trabalhar

Pessoas que dizem: "Trabalhe duro, economize dinheiro e invista em um 401 (k)" eles estão trabalhando para conseguir dinheiro a 50%. Depois de se aposentar e você começa a retirar dinheiro do seu plano 401 (k), para aquele dinheiro que sai do plano tributado sobre uma xícara de *renda ganha*, ou dinheiro a 50 por

cent, como meu pai rico chamaria. Para os interesses da poupança uma xícara de *renda ganha* também é tributada .

Muitas pessoas dizem: «Devo continuar a trabalhar porque o meu rendimento da previdência social do governo não cobre as despesas que Eu tenho que viver ». No momento em que uma pessoa começa a trabalhar para ganhar renda para complementar sua renda do previdência social, o governo não apenas tributa sua renda, Em vez disso, você começa a reduzir seus pagamentos de previdência social porque tem um trabalho. Quando meu pai rico disse: “A maioria das pessoas eles planejam ser pobres, 'Eu sabia do que ele estava falando. Ele conhecia as leis de governo em relação à renda obtida após a aposentadoria. Se você não é pobre e você quer ganhar mais dinheiro, o governo não vai te ajudar. Para muitas pessoas aposentados simplesmente acham melhor ser pobre e não voltar a trabalhar por razões fiscais.

A questão é que escolher usar as palavras *funciona muito, economiza dinheiro e investir em um 401 (k)* é escolher usar palavras muito lentas, fazendo com que tem um plano financeiro muito lento. Apesar de escolher essas palavras em seu plano financeiro pode permitir que você alcance o nível de pessoas ricas de 100 mil a um milhão de dólares por ano em renda de aposentadoria, os mesmos palavras na maioria dos casos não permitem que você avance para níveis de renda dos ricos e ultra-ricos. Como meu pai rico costumava dizer: "Há mais para ser rico do que ter muito dinheiro. Os ricos usam uma série de palavras diferente e essas palavras os guiam para diferentes experiências de vida, como aprenda a levantar capital em vez de economizar dinheiro. Outras palavras são:

Palavras lentas

Palavras rápidas

Economizar

Fazer dinheiro

Meu pai rico recomendou que a maioria das pessoas aprendesse Como economizar dinheiro. Mas ele não fez isso sozinho. Dizia: "Concentre-se em economizar dinheiro consome muito do meu tempo e não há o suficiente alavancagem na economia de dinheiro ». Meu pai rico também disse: "O dinheiro a maioria das pessoas economiza é o dinheiro que sobra após o cobrança de impostos ». Para uma pessoa economizar \$ 10, o valor

o real ganho foi de \$ 20 porque é um rendimento *ganho* ou dinheiro aos 50 por cento. Além disso, os juros que você ganha sobre suas economias também estão sujeitos para copos maiores.

Em vez de se concentrar em *economizar dinheiro* , pai rico passou a vida se preparando para *ganhar dinheiro* . Dizia: «Se você sabe criar negócios e investir seu dinheiro, você pode ganhar tanto dinheiro que seu problema é ter

muito dinheiro. Quando você tem muito dinheiro, você recebe *dinheiro excessivo* no seu banco em vez de *poupança* ».

Em *A Guide to Investing*, escrevi sobre os dois tipos de problemas de *investimento*. dinheiro. Eles não têm falta de dinheiro e sobra. A maioria das pessoas só conhecem o primeiro problema, o de não ter dinheiro o suficiente. Essas pessoas definitivamente deveriam aprender a salvar dinheiro. O plano financeiro de meu pai era ter dinheiro excedente. dele problema era que ele tinha muito dinheiro em sua conta poupança, então que estava constantemente procurando por investimentos para onde mover seu excesso de dinheiro. Sua realidade ou contexto era que o mundo tinha uma abundância de dinheiro. A realidade do meu pobre pai era que o dinheiro estava apertado e é por isso ele lutou toda a sua vida tentando economizar dinheiro.

Qual é a diferença entre *trabalhar* por dinheiro e *ganhar* dinheiro? Se você lê *Pai rico, pai pobre*, você provavelmente se lembra da história de como eu estava ouvindo meu pai pobre (literalmente) e tentando *ganhar* dinheiro. eu tentei de *ganhar* dinheiro derretendo o chumbo dos tubos de pasta de dente e depois despejar moedas de 25, 10 e níquel em moldes de gesso. Meu pai o homem pobre teve que explicar a diferença entre *ganhar dinheiro* e *falsificar*. Eu pobre pai não poderia me dizer como ganhar dinheiro só porque a única coisa que sabia fazer era *trabalhar para ganhar dinheiro*. No mundo real de dinheiro, muitos dos ricos ficam muito ricos *ganhando dinheiro*, em vez disso de *trabalhar por dinheiro*. Por exemplo, Bill Gates se tornou o mais ricos no mundo não trabalhando para ganhar dinheiro, mas ganhando dinheiro. eu sei tornou-se o homem mais rico do mundo ao criar uma empresa e vender ações de sua empresa.

Vender ações de sua empresa é uma forma de ganhar dinheiro. Dentro começando, contanto que haja um mercado pronto de compradores e vendedores pelo que você pode produzir, então dentro desse contexto você está

ganhar dinheiro. Meus livros, por exemplo, são uma forma de ganhar dinheiro. Contanto que haja um mercado para eles por meio de vendedores, meu livros *estão fazendo-me* dinheiro em vez de *me* trabalhar para dinheiro. Se eu fosse um médico que tivesse que trabalhar pessoalmente para pago, ele seria um médico trabalhando por dinheiro. Se fosse um médico que inventou um novo medicamento e o vendeu em forma de comprimido nas farmácias, a pílula seria uma forma de o médico ganhar dinheiro em vez de trabalhar por dinheiro.

Em suma, *trabalhar* por dinheiro na maioria dos casos é lento e Encontrar maneiras de *ganhar* dinheiro pode ser muito mais rápido se você souber o que você está fazendo. Então, se você planeja *trabalhar* por dinheiro e tentar *economizar* dinheiro, então você pode empunhar o machado muito lento e muito estranho da mãe e do pai.

Existem outras palavras que podem retardar a sua criação de riqueza e existem palavras que podem aumentar a velocidade com que você ganha dinheiro.

Se você não entender completamente os termos valorização e depreciação, você não se preocupará. Levei um tempo para entendê-los totalmente. Mas se você realmente deseja entendê-los melhor, provavelmente gostaria de perguntar a um contador ou um corretor de imóveis para explicá-los a você. Uma carta exemplo de como cada um desses termos se aplica ao seu plano financeiro é encontrada abaixo.

Outro dia, um programa de televisão tinha uma história sobre alunos do ensino médio que estavam aprendendo a investir no mercado de ações. Um dos alunos entrevistados disse: «Ganhei muito dinheiro porque comprei ações da empresa X e o preço dessas ações aumentou. ' Em outros Em outras palavras, ele estava jogando no mercado de ações à espera de um lucro capital ou a *valorização* das ações que você escolheu. Quando A maioria das pessoas diz: "Nossa casa é um bom investimento." diz porque eles esperam que sua casa *aumente em valor* .

Página 153

Já ouvi amigos me dizerem coisas como: 'Comprei um terreno em este novo campo de golfe. É um bom investimento e espero que o terreno dobre seu valor em cinco anos. Para eles, esses ganhos são uma boa investimento e, com sorte, dobre seu dinheiro em cinco anos.

Pai rico ensinou a mim e ao filho a usar palavras diferentes. Dentro Quando se tratava de comprar qualquer investimento, ele sempre dizia: "Seu O lucro ocorre quando você compra, não quando vende ». Em outras palavras, ele você nunca esperou que seu investimento aumentasse de valor. Se ele fez, por ele, o apreciação era um bônus. Meu pai rico costumava investir para obter lucro resultados imediatos do seu investimento ou fluxo de caixa. Ele também investiu para um coisa que ele chamou de "fantasma do fluxo de caixa" era a *depreciação* . UMA Um exemplo de depreciação de um edifício foi dado em um capítulo anterior. Vocês eles amavam *o fluxo de caixa* e a *depreciação* porque não precisavam espere até que seu investimento *aumente em valor* para que ele possa fazer dinheiro. Ele costumava dizer: "Espere até que uma ação ou propriedade seja o aumento do valor das raízes é muito lento e muito arriscado ».

O ponto é este: se você espera ganhar dinheiro em algum momento do futuro, seu plano é lento porque você está usando palavras lentas, que leva a ideias lentas. Repetindo o que meu pai rico costumava dizer: "Seu lucro é você recebe quando compra, não quando vende. Eu conheci muitas pessoas que compra um imóvel, perde dinheiro todos os meses e Você diz: "Vou receber meu dinheiro de volta quando o valor da propriedade aumentar e o banda".

Na Austrália, muitas pessoas compram propriedades, perdem dinheiro todos os meses e eles acham que é um bom investimento porque o governo lhes dá um corte de impostos por perder dinheiro. Na minha opinião, esse é o pensando em um perdedor. Costumo perguntar a eles: "Por que

não compre um imóvel que te dá dinheiro todo mês e tem desconto de impostos todos os meses? ». A resposta que recebo com frequência é: "Não, meu contador me disse para procurar uma propriedade que me custaria dinheiro a cada mês e que isso me daria uma redução de imposto. Nós estamos falando sobre escolher embarcar no trem lento e arriscado em vez do mais rápido e maiores benefícios.

Página 154

Palavras lentas

Evite o risco

Palavras rápidas

Ganhar controle

Meu pobre pai costumava dizer: "Isso é muito arriscado" ou "brincar certo". Ou "por que arriscar?" Quanto mais ele acreditava nessas ideias, mais ele estava perdendo o controle sobre sua vida financeira. Ser um funcionário e jogar segura, ela perdeu o controle sobre seus impostos. Dizendo que investir era arriscado e não interessado em dinheiro, perdia cada vez mais controle sobre sua educação financeira. No final, ele pagou cada vez mais impostos, embora se aposentasse, e investisse apenas em investimentos seguros que não foram a parte alguma ou perderam dinheiro.

Tenho um parente distante que passou 25 anos no exército, se aposentou como oficial e hoje ele se senta em frente à televisão assistindo aos programas finanças e como o valor de suas ações está caindo cada vez mais. Cada Você pode ficar mais deprimido simplesmente porque não tem controle sobre o valor de seu portfólio. Um dia, ele viu o presidente de uma das empresas em que ele tinha um número substancial de ações enquanto estava em seu *jato* particular, anunciando que toda a sua equipe iria receber bônus de um milhão Dólares. Embora ele tenha se juntado ao coro de acionistas irados, havia muito pouco o que eu poderia fazer.

Em *A Guide to Investing*, escrevi sobre os 10 controles do investidor de meu pai rico. Esses controles são vitais para quem deseja ter algum grau de controle sobre sua vida e seu futuro. No presente, meu A preocupação é que 90 por cento da população dos Estados Unidos e muitos outros países ocidentais têm pouco controle sobre seu futuro financeiro. Essa porcentagem é ainda pior nos países em desenvolvimento.

Pai rico me disse que eu deveria ter um plano de como ter cada mais controle sobre meu futuro financeiro. Disse: «Participar como jogador na via rápida, o que conta é o controle mais do que o dinheiro. Se vocês gostaria de saber mais sobre os 10 controles que você provavelmente deseja ler ou Releia o *guia para investir*.

Algumas últimas palavras sobre risco versus controle: Pai rico costumava dizer: «Quanto mais *segurança* uma pessoa busca, mais *controle* ela dá sobre sua vida essa pessoa". Hoje vejo dois mundos que estão evoluindo. Um é o

mundo que chamo de Sociedade Responsável. É o grupo que acredita em ser responsáveis por suas vidas e pelo resultado final de suas vidas. Existe outro mundo que chamo de Sociedade da Vítima, que é o grupo que acredita que outra pessoa, uma empresa ou o governo são responsáveis por suas vidas. Em qualquer grupo, família ou empresa existem sempre os dois tipos de empresas. Ambos vêem o mundo a partir de seu próprio contexto ou realidade e ambos pensam que você tem razão. Eu descobri que um dos fatores de divisão entre os dois sociedades é sua visão central de ideias sobre risco versus controle.

As vítimas tendem a querer dar a outra pessoa o *controle* de sua vida para evite correr *riscos*. Então eles ficam bravos quando sentem que outra pessoa abusa do controle que deram ao agressor em primeiro lugar. Dentro Em outras palavras, as vítimas geralmente são vítimas de si mesmas.

Nos próximos anos, haverá muitas vítimas financeiras. Pessoas que eles deram o controle aos profissionais financeiros e morderam o enganchar suas dicas. Muitas das futuras vítimas terão acreditado no mantra de 'invista muito, diversifique, continue assim, o mercado tem carregado nos últimos 40 anos e jogue pelo seguro.' Essas vítimas eram eles acreditaram nesses conselhos simplesmente porque queriam acreditar. Se não conseguiram escolher seus conselheiros com sabedoria, eles podem se tornar vítimas financeiro

Palavras lentas

Fundos de inversão

Palavras rápidas

Regulamento D, Regra 506

Hoje, milhões e milhões de pessoas estão apostando seu futuro financeiro e sua segurança financeira em ações e fundos mútuos. Até eu tenho fundos mútuos em meu plano de aposentadoria. No entanto, eu não pretendo me fazer rico rapidamente com esses fundos mútuos, nem estou contando com eles para cuidar de mim quando meus dias de trabalho acabarem. Pessoalmente, não tenho muita fé no mercado de ações. Também me parece que fundos mútuos são muito lentos e exigem que eu use o meu próprio dinheiro. Como eu disse no início deste livro, prefiro usar dinheiro emprestado para ficar rico em vez de usar meu próprio dinheiro, e os bancos não me deixam pedir dinheiro emprestado para comprar fundos mútuos.

A outra razão pela qual digo que os fundos mútuos são lentos é porque grandes lucros ou o aumento no valor de qualquer ativo em papel é dado na formação da empresa, antes que a empresa se torne público. Quando investidores ricos começam a investir no ações de uma empresa muitas vezes investem com base em

termos e condições expressos pelo Regulamento D. Regra 506 e outros regulamentos semelhantes da SEC (Comissão de Valores Mobiliários e Exchange, por sua sigla em Inglês). Em outras palavras, os ricos investem em ações de uma empresa quando esta ainda é uma empresa *privada*. O público investe em ações de uma empresa após se tornar uma empresa *pública*. A diferença pode ser enorme. Por exemplo, se você tiver investiu \$ 25.000 na Intel *antes de* se tornar uma empresa público, esses 25 mil podem valer mais de 40 milhões hoje dependendo dos altos e baixos do saco.

A questão é que os ricos já ganharam seu dinheiro *antes* do público até perceber que a empresa existe. Isso significa o rico muitas vezes investem com risco muito menor e com potencial ganhos muito maiores. Para quando um fundo mútuo comprar ações da empresa, os lucros já foram feitos. Depois ele o público em geral compra o fundo mútuo que comprou as ações da empresa pública, a mesma em que os ricos investiam enquanto ainda era privado. Em outras palavras, em vez de investir em um fundo de investimento ou ações públicas, os ricos têm investido por meio de um memorando de localização privada, também conhecido como 506 reg d. o diferença no potencial de velocidade de enriquecimento que existe entre fundos mútuos e a oferta pública inicial, ou o 506 reg d, é Impressionante. Como meu pai rico costumava dizer: "Invista em fundos mútuos está investindo no final da cadeia alimentar.

Isso não significa que os fundos mútuos não sejam bons investimentos. Para a maioria das pessoas, os fundos mútuos são excelentes investimentos. Eles são melhores investimentos se você souber o que é fazendo, você conhece os riscos que existem e conhece todo o quadro do conjunto completo de investimentos em ações e fundos públicos de investimento e privado.

Posso ouvir alguns de vocês dizendo: "Ofertas públicas iniciais eram bons nos melhores tempos de um mercado em alta, mas não mais Eles estão em um mercado baixista. Há alguma verdade nesta declaração, não Independentemente do mercado, porém, os ricos sempre são oferecidos investimentos privados que não são oferecidos ao público em geral. Por esse motivo conheça as palavras, vocabulário e jargão de investimentos ricos melhore suas chances de enriquecimento mais rápido.

Num futuro próximo, os ricos ficarão mais ricos porque eles vão envolvidos em negócios antes das ofertas públicas iniciais. Não será investindo em tecnologia, não em computadores ou empresas pontocom. Dentro Em vez disso, eles vão investir em startups de biotecnologia atraentes, em empresas de engenharia genética e em novas empresas que têm o *sistema de* palavras ou *rede* após seu nome. Eles estarão investindo em empresas atraentes do futuro, empresas das quais ainda não não ouvi nada. Eles vão investir em empresas e empreendimentos imobiliários de aqueles que a pessoa média vai ouvir até depois de terem terminado

os ganhos. Eles estarão investindo em memorandos de colocação privada de títulos, ou sociedades limitadas, e em outros veículos de investimento semelhantes, mais do que em fundos mútuos.

Palavras lentas

Palavras rápidas

Varejo pago

Comprar em grandes quantidades

A maioria de nós está consciente o suficiente para saber que há sempre um preço de atacado e um preço de varejo. O mesmo é verdade em investimentos. Os ricos ficam mais ricos porque pagam o preço de atacado em vez de varejo.

Quando você olha para o tabuleiro do jogo CASHFLOW, você vê a corrida de ratos e o faixa rápida. A *corrida dos ratos* é onde os investidores pagam no varejo e o *fast track* são onde os investidores pagam no atacado. Os ricos ficam mais ricos porque são conhecidos como amigos e membros da família de pessoas que têm acesso a investimentos com preços de atacado.

Palavras lentas

Palavras rápidas

Página 158

Compre ações

Vender ações

Bill Gates não se tornou o homem mais rico do mundo comprando ações da Microsoft. Ele se tornou o homem mais rico do mundo porque ele é o que eu conheço conhecido como "acionista vendedor". Conforme explicado na discussão sobre pagar no varejo ou comprar no atacado, os ricos ficam ricos porque muitas vezes estão vendendo acionistas de uma determinada ação. Para se tornar um acionista vendedor, muitas vezes você precisa ser o *fundador* ou um *amigo* ou *parente* do fundador.

Palavras lentas

Palavras rápidas

Vá para escola

Participe de seminários

Meu pobre pai voltava para a escola com frequência. É por isso que ele compareceu as universidades de Chicago, North Western e Stanford, todas as escolas excelente e prestigioso. Meu verdadeiro pai voltou animado, entusiasmado e à espera de uma promoção porque havia investido seu tempo voltando para a escola.

Meu pai rico participava de seminários. Dizia: «Vá à escola se quiser ser um funcionário melhor ou um profissional melhor como um médico, um advogado ou contador. Se você não se preocupa com títulos, promoções ou ter um Eu trabalho seguro, então você participa de seminários. Seminários são para pessoas você quer melhores resultados financeiros, em vez de uma promoção em seu trabalho ou uma maior garantia de não perder o emprego.

Eu dou seminários em vez de ensinar dentro de uma escola. As As escolas atraem um tipo diferente de aluno do que os seminários. Por

Por exemplo, minha esposa Kim e eu concordamos em ir juntos pelo menos pelo menos dois seminários por ano. Vamos juntos porque pensamos seminários, mesmo os ruins, fortalecem nosso casamento, nossa amizade e nossa parceria de negócios. Informação ou preparação tem o poder de unir as pessoas por meio de experiências comuns, portanto como abrir uma lacuna entre eles, se não aprenderem juntos.

Ao longo dos anos, participamos de muitos seminários de marketing, vendas, desenvolvimento de sistemas, gestão de funcionários e, é claro,

Página 159

investimento. Estamos nos preparando para participar de um seminário sobre como pedir dinheiro emprestado ao governo para investir em casas de baixa renda. Ele seminário custa apenas US \$ 85, definido pelo governo, e esperamos fazer milhões com o que aprendemos. É isso que quero dizer com pessoas que frequentam para seminários para *resultados em vez de promoções*.

Eu conheço autores que se deram bem como escritores na escola, mas cujos livros não vendem tanto quanto os meus. Quando eu sugiro você que frequentam cursos de marketing direto ou cursos de preparação em vendas ou classes de direitos autorais, muitos ficam bastante ofendidos. Como Eu disse em *Pai Rico, Pai Pobre*, sou um autor que vende muito bem, não um autor que escreve muito bem.

Outro dia conheci um amigo que mandou sua filha para uma escola estado relativamente bom. Eu estava muito orgulhoso do fato de que pagou \$ 85.000 em quatro anos pela educação de sua filha, que acabou de terminar encontrar um emprego por 55 mil dólares por ano e ele é o mais animado.

Então ele me perguntou quanto custavam meus seminários e eu disse a ele que cerca de US \$ 5.000 por três dias. Seu queixo caiu no preço e disse: 'Eu não posso pagar. É muito caro para tão pouco tempo. Quando ele me perguntou o que eu estava ensinando em três dias, respondi: "No primeiro dia, abordamos como iniciar um negócio como Bill Gates fez e abrir o capital por meio de uma oferta pública inicial. Também o primeiro dia aprendemos como fazer parte do nível de amigos e familiares do oferta pública inicial, caso você não queira ser como Bill Gates e apenas você decide comprar ações no *atacado*. Ai eu disse: «No segundo e terceiro, descobrimos como encontrar investimentos imobiliários, como analisá-los rapidamente e como financiá-los. Em outras palavras, você ensinamos a pensar, negociar e analisar negócios de maneira semelhante ao pessoas como Donald Trump pensam e investem em imóveis. Outro dia ensinamos as pessoas a usar opções negociando como os gestores de fundos de hedge como George fazem Soros, que não é a mesma forma que os gerentes negociam fundos de inversão. Além disso, descobrimos como usar o empresas paguem menos impostos e protejam seus ativos.

Você conhecerá insiders fast track que lhe dirão como
Encontre o investimento com a maior alavancagem do mundo. E quanto mais
Importante, você encontrará pessoas que pensam da mesma maneira que você. Dentro
em outras palavras, você provavelmente fará novos amigos que estão em movimento
na mesma velocidade que você.

Tudo o que ele conseguiu dizer foi: "É muito dinheiro para três dias."

Como eu disse antes, existem palavras lentas e palavras rápidas. Eu preferiria
gastar 5.000 dólares e três dias para aprender como ganhar milhões e
possivelmente bilhões em vez de gastar quatro anos e 85 mil
dólares para aprender a trabalhar por \$ 55.000 por ano ou um pouco
mais para o resto da minha vida. Além disso, disse que \$ 55.000 é
renda obtida.

Há mais uma fonte de educação rápida, de baixo custo e alto impacto
que uso regularmente. Em 1974, quando deixei os fuzileiros navais e
Eu sabia que não ficaria no quadrante E como meu pobre pai,
Comecei a me inscrever para receber fitas de áudio da empresa
Nightingale-Conant. Esta empresa tem alguns dos mais importantes
professores de negócios, motivação e liderança do mundo. eu ainda me lembro
compra de *Lead the Field (campo direto)* Earl Nightingale e
ouvi o programa repetidamente enquanto passava por meu
vendas, planejando minha fuga do quadrante E e do mundo corporativo. Do
Na verdade, eu continuo ouvindo aquele programa uma vez por ano
enquanto estou no ginásio ou no meu carro.

Quando as pessoas me perguntam: "Como posso encontrar um mentor?"
Costumo responder: 'Obtenha um catálogo da Nightingale-Conant e comece
ouça alguns dos maiores mentores de todos os tempos. Como
Meu pai rico costumava dizer: "Os verdadeiramente ricos tornam-se
ricos em casa e nas horas vagas. Ele também disse: "Não é trabalho do seu chefe
ficar rico. É o seu trabalho ".

Alguns dos maiores mestres da livraria Nightingale-Conant são
Sir John Templeton, fundador do Fundo Templeton, Brian Tracy, Zig Ziglar,
Dê-nos Waitely, Og Mandino, Seth Godin, Harvey Mckay, entre outros. eu tenho
aprendeu mais, ganhou mais dinheiro, encontrou uma nova inspiração para
siga em frente, novas ideias ou novas ideias me ocorreram

maneiras de fazer as coisas simplesmente ao dirigir meu carro, enquanto
Eu malho na academia ou durante uma caminhada. A coleção de
Mestres Nightingale-Conant são inestimáveis, no entanto, por menos de
100 dólares que você pode gastar pelo tempo que quiser com algumas das maiores
professores e professores do mundo. Tudo que você precisa fazer é pressionar

o botão que retorna a fita e eles vão repetir exatamente o que você quer ouvir. Nunca recebi um diploma universitário por causa dessas fitas, mas descobri liberdade financeira e, o mais importante, a confiança para ser fiel ao que você sou.

Por que algumas pessoas só procuram conteúdo

Uma das grandes diferenças entre quem vai à escola e quem participar de seminários mais uma vez é a diferença entre *contexto* e *conteúdo*. Tenho notado que quando uma pessoa que frequenta escolas pergunta a uma pessoa que participa de seminários: "O que você obteve do seminário?" a pessoa que frequenta o seminário frequentemente não é capaz para explicar o que você conseguiu. A razão é que muitos seminários expandem mais o contexto do que aumentam o conteúdo. Uma pessoa que eles apenas expandiram o contexto, muitas vezes não podem dizer especificamente o que você conseguiu. Uma pessoa orientada para a escola, que prefere para continuar sendo empregado, muitas vezes não consegue entender essa imprecisão. Uma pessoa que deseja que seu contexto permaneça o mesmo e apenas busca À medida que seu conteúdo aumenta, você não vai entender uma pessoa que fica feliz em expanda a realidade e continue esperando pelo novo conteúdo. Pessoas que querem apenas conteúdo geralmente conseguem eles se alteram muito se seu contexto estiver misturado a eles. Por isso procuram conteúdo versus uma expansão de contexto. A boa notícia é que ambos podem siga em frente, não importa o que eles estejam procurando. No entanto, a pessoa que avança mais rápido é aquele que busca tanto expandir seu contexto quanto que seu conteúdo seja aumentado.

É hora de sair *da corrida dos ratos* ?

Outro dia, alguém me disse: "Joguei CASHFLOW uma vez. Agora que Eu faço?".

Eu respondi dizendo: "Você jogou CASHFLOW uma vez? Uma só vez?".

"Só uma vez", respondeu ele.

"Por quanto tempo você jogou?", Perguntei.

"Você saiu da corrida de ratos?"

"Não, nunca consegui, mas aprendi minha lição."

"Qual foi a lição que você aprendeu?" Eu perguntei por.

"Aprendi que estar na corrida dos ratos é enfadonho e cansativo.

Aprendi que odeio jogar, então pergunto o que posso fazer agora. Não Eu quero mais jogos. Eu quero ficar rico. Então me diga o que fazer agora.

Peguei o jogo de tabuleiro visto abaixo e apontei para o círculo chamado de corrida de ratos.

Lenta e deliberadamente, ainda apontando para o círculo do rato, comecei a dizer: "Então, para você, este jogo é apenas um jogo? idiota?".

Assentindo, ele sorriu e disse: "Sim. E eu não quero apenas brincar. quero me tornar rico na vida real.

"E você não acha que esse jogo é a vida real?", Perguntei.

"Não", disse ele com um leve sorriso. «Esse jogo não se aplica a mim".

Página 163

"É interessante", eu disse, ainda apontando para a corrida dos ratos. "Para mim este jogo é a vida real. Deixe-me perguntar uma coisa: em que caminho você está? Na corrida de ratos ou na pista rápida?"

O jovem olhou para mim perplexo e não disse nada em troca.

Continuando, disse: "Para mim este jogo é a vida real. E na vida real, cada um de nós está em um caminho ou no outro.

Acontece que eu tinha o artigo de Robert Reich, o primeiro Secretário do Trabalho, citado no início desta seção. Peguei o artigo e Eu li uma citação de Robert Reich:

«Não se trata mais de simplesmente ter um emprego ou mesmo de ter um salário decente.

«Na nova economia, com lucros imprevisíveis, estão emergindo dois caminhos, o caminho rápido e o caminho lento e a ausência de graus intermediário ».

"Você quer dizer que a *estrada rápida* realmente existe?" Eu pergunto.

Acenando com a cabeça, eu disse: "Claro que existe e também existe a corrida dos ratos. E aqueles na corrida dos ratos estão ficando cada vez mais retardatários. Como diz Robert Reich: há uma "ausência de graus intermediário". O que significa que você está em um caminho ou no outro. Do Então, em qual caminho você está investindo? ».

Bem, eu tenho um trabalho muito bem pago e ganho muito dinheiro. Isso Isso não significa que estou investindo *rapidamente*?", Perguntou ele.

Acho que não, mas realmente não sei. Voce tem que me dizer. Em que você está investindo? » Eu perguntei por. «Você é milionário e ganha mais de 200 mil dólares por ano?

"Tenho \$ 350.000 no meu 401 (k) e ganho mais de \$ 120.000 por ano. Isso não significa que eu me qualifico para a pista rápida?" Ele perguntou.

"Acho que não", respondi. "Pelo menos, de acordo com os regulamentos da SEC, não Você se qualifica para estar no caminho certo.

"Não entendo", disse ele. "Você pode me dizer o que estou perdendo?"

Com um grande suspiro, fiquei aliviado que ele finalmente abra seu *contexto* ou sua mente para novos *conteúdos* ou informações. Sempre achei difícil ensinar algo a alguém que pensa que sabe Todas as respostas. Todos nós sabemos que é difícil colocar mais água em um

Página 164

copo que já está cheio; também é difícil ensinar algo novo para alguém que tem a mente fechada ou já está cheio de outros conteúdos.

Começando devagar, eu disse: "Eu desenvolvi esse jogo com duas faixas porque, para mim, esse jogo é o jogo da vida real. Na vida real, cada um de estamos em um caminho ou no outro. Como diz Robert Reich, há um "Ausência de graus" ».

"Quer dizer que ou estamos na corrida dos ratos ou na pista rápido", disse ele, agora com um pouco mais de interesse.

Sim, eu disse. E a lição do jogo é como você e eu podemos sair do corrida de ratos. O objetivo do jogo é abrir sua mente para a possibilidade de torná-lo rico e financeiramente livre da corrida dos ratos que mais de pessoas que eles conhecem, livres da monserga de passar suas vidas trabalhando por dinheiro e vivendo abaixo do seu nível. Quanto mais você joga o jogo e quanto mais você ensina para outras pessoas, mais sua mente se abre para isso possibilidade e mais liberdade financeira real torna-se em sua mente e em seu conteúdo e no contexto. Se sua mente *não* está aberta, as chances é que você é uma das 99 pessoas em 100 que passam a vida em a corrida do rato ».

"Mesmo se eu ganhar muito dinheiro?", Perguntou ele.

"Excelente pergunta," eu disse em uma voz forte. «A melhor pergunta para você poderia ter feito. A resposta é que só o dinheiro não o tirará do A corrida de ratos e o dinheiro por si só não o tornarão no caminho certo. Por isso meu pai rico sempre dizia: 'O dinheiro não torna você rico'.

"Por quê?" Ele perguntou com um olhar perplexo. «O que não é a única coisa é preciso muito dinheiro para entrar no caminho rápido? ».

"Outra pergunta excelente, e a resposta é não", disse eu. Agora eu senti aliviado por sua mente estar se abrindo para novas ideias, em vez de finja saber todas as respostas. «É preciso mais do que dinheiro para sair da corrida dos ratos. Mas eu não entendo porque é preciso mais do que dinheiro investir no fast track ».

"Não entendo", disse ele. O que você precisa se precisar de algo mais que dinheiro? Eu posso entender por que é preciso mais do que dinheiro para sair a corrida dos ratos, mas eu não entendo porque é preciso mais do que dinheiro investir no fast track ».

Reuni minhas idéias antes de responder sua pergunta. «Você se lembra do anúncio em publicações como *The Wall Street Journal* e em publicações demonstrações financeiras mostrando a foto de um homem bem vestido com aparência de alguém rico parado em um canto segurando um cartaz que diz: “tenho dinheiro para investir”? ».

Sim, eu vi esses anúncios. Eu realmente não os entendia ", respondeu ele suavemente e um pouco perplexo.

Anúncios como esses foram abundantes entre 1995 e 1999. A mensagem era que havia muitos indivíduos que fizeram grandes quantidades de dinheiro na bolsa de valores ou no trabalho e agora eles estavam procurando os ricos, investimentos que estavam no caminho certo. O problema era que embora tivessem dinheiro, ainda não tinham permissão para entrar no melhor reversões rápidas. Claro, existem muitos negócios frágeis e ocasiões distorcidas na via rápida que o teria permitido entrar, mas os melhores negócios são fechados para a maioria das pessoas, embora tem dinheiro.

“Mesmo que eles tenham dinheiro?” Ele perguntou. "Por quê? Não entendo".

"Porque o dinheiro não conta com o caminho rápido", disse eu. «Em investimentos da vida real, o dinheiro conta para as pessoas que se encontram preso na corrida dos ratos.

"O dinheiro não conta?", Disse ele. "Por que o dinheiro não conta?"

Porque todo mundo no fast track *já* tem muito dinheiro.

É por isso que o dinheiro não conta mais. Para obter melhores investimentos no dica rápida, o que conta é o *que* você sabe ou *quem* você conhece.

«O que você quer dizer é que o que conta é o que você coloca na mesa, não o dinheiro, »ele disse calmamente.

"Você já pegou o dia 20", eu disse, sorrindo. «As coisas não são diferentes entre os ricos e os pobres e a classe média. As coisas são opostas. Um lado acho que o dinheiro é importante e depois que você ficar rico, você descobre que o dinheiro não é mais importante.

Passei os próximos minutos mostrando a ele os diferentes níveis de estratégias de saída. Expliquei que muitos conseguem chegar ao nível de pessoas ricas, o que representa uma renda de 100 mil a um milhão de dólares. Sem No entanto, se eles alcançassem esse nível de renda trabalhando duro, economizando,

sendo frugais, eles provavelmente não têm permissão para investir nos investimentos dos ricos e ultra-ricos. Muitos não têm permissão para simplesmente investir porque eles têm dinheiro, mas falta a preparação e a experiência que exigem para investimentos rápidos. Eles têm dinheiro, mas não

eles não colocaram mais nada na mesa.

É por isso que havia aqueles anúncios com pessoas ricas que eles seguravam cartazes que diziam: 'Eu tenho dinheiro para investir' », disse o jovem cuja mente agora estava ganhando um pouco de contexto. Eles tinham dinheiro, mas ninguém queria seu dinheiro porque não estavam prontos para o caminho rápido.

"Isso mesmo", eu disse. E é por isso que meu pai rico costumava dizer: "É preciso mais para ser rico do que ter muito dinheiro »».

"Então o que devo fazer?" Perguntou o jovem.

Bem, a primeira coisa que eu faria seria jogar CASHFLOW 101 novamente para pelo menos 12 vezes mais. Jogue até conseguir sair da corrida dos ratos em menos de uma hora, independente de sua profissão, seu salário, alto ou baixo, e quais são as condições de mercado ou desvantagens que você encontra em o jogo. Em seguida, dê uma olhada nas palavras na pista rápida e pesquise algumas das definições das palavras. Depois de aprender aqueles definições começa a procurar investidores que façam investimentos no faixa rápida. Passe algum tempo com eles. Ouça o que eles têm a dizer e começa a entender o que consideram importante, além do dinheiro. Entre quanto mais você pode entender suas palavras, mais você pode se comunicar com eles e comece a ver o seu mundo, o mundo do fast track ».

"Foi isso que você fez?" Ele perguntou.

Não, é isso que eu *faço*. Isso é o que eu faço todos os dias do meu tempo de vida. Como eu disse, esse jogo é vida real. Ou você está na corrida dos ratos ou você está no caminho certo.

"Então, como você saiu da corrida dos ratos?" Ele perguntou. "Sei que você começou do nada.

Eu tinha um plano. Um plano para sair da corrida dos ratos. O grande A diferença é que meu plano foi um plano rico desde o início. Era um plano isso me daria muito dinheiro, mas o mais importante, me permitiria obter as palavras, preparação e experiência necessárias para o caminho rápido. Portanto, passe um pouco de tempo escolhendo

Página 167

estratégia de saída e, em seguida, comece a criar e projetar seu próprio plano, um plano que incluirá a preparação, experiência e vocabulário necessários para a via rápida ».

O jovem acenou com a cabeça. Sua mente estava aberta agora. "Muitos as pessoas se retiram, mas continuam na corrida dos ratos? ».

"A maioria fica", respondi em voz baixa. «A vida deles saiu de acordo com o plano. Eles pegaram o trem lento e permaneceram nele por todo o sua vida. Eu não queria pegar o trem lento, então procurei um plano melhor isso funciona para mim. Espero que você encontre um plano melhor.

O jovem acenou com a cabeça e disse em voz baixa: "Assim seja."

Resumo sobre como alavancar seu plano

Na minha opinião, a razão pela qual tantas pessoas trabalham duro todos os seus

vida e ainda acabar pobre ou preso na corrida dos ratos da vida é que eles viveram suas vidas de acordo com um plano lento. Um passo importante se quiser aposentar-se jovem e rico é sentar-se calmamente e perguntar-se: «O que plano e de quem estou seguindo? ». Outras questões que poderiam ser que você quer se perguntar são os seguintes:

1. Qual é a minha estratégia de saída de vida?
2. Quão rápidas são minhas palavras e ideias?
3. Em que caminho estou hoje e em que caminho quero estar no futuro?
4. Para ganhar que tipo de renda estou trabalhando atualmente; é o tipo de renda que Eu quero ganhar amanhã?
5. Qual é o preço de longo prazo do título?

Capítulo 11

Aproveitando a integridade

Entre 1985 e 1989, Kim e eu não tínhamos renda *passiva* ou renda *portfólio*. Estávamos trabalhando diligentemente para criar um negócio para que poderíamos ter mais renda auferida com alavancagem. Todos O dinheiro extra que ganhamos foi investido na criação do negócio. Sabíamos que tipo de renda queríamos, conhecíamos as definições de a receita que queríamos, sabíamos que queríamos converter a receita ganhamos na receita passiva e de portfólio, mas não tínhamos nada para mostrar em relação a essas duas rendas. Enquanto o anos, eu podia ouvir meu pai rico dizendo: "O momento torne a renda passiva e a renda de portfólio parte de sua vida, sua vida troque para. Essas palavras se tornarão carne ».

Ambos os meus pais eram rigorosos em conhecer as definições das palavras. A diferença é que eles não se concentraram nas mesmas palavras. Um pai eu me fez procurar palavras para a escola e a outra me fez procurar palavras que eles pertenciam a dinheiro, negócios e investimentos. Muitas noites eu Sentei-me com meu dicionário, procurando os diferentes significados do

palavras diferentes de meus dois pais.

Conheço muitas pessoas que se dizem investidores. Quando eles imaginando quanta receita passiva ou de portfólio eles têm, muitos admitem que eles não têm uma grande quantidade, se é que têm alguma coisa, mas afirmam ser investidores. Meus pais costumavam dizer: “Seu valor está em sua palavra. A gente quem não guarda a sua palavra tem pouco valor. Uma das razões porque que tão poucas pessoas se aposentam jovens e ricas é que elas não ficam fiel à sua palavra. Eles usam palavras que não são reais para eles.

Mais do que apenas definições

Para aqueles que leram *Pai Rico, Pai Pobre*, eles se lembrarão das diferentes definições que meus pais tinham para as palavras *ativo* e *passivo*. Eu pobre pai presumiu que sabia as definições de ambas as palavras, então ele nunca se preocupou em procurá-los. Não teria sido muito útil, embora meu pobre pai teria procurado por eles, simplesmente porque as definições encontrados na maioria dos dicionários acadêmicos falham em explicar claramente as diferenças.

Eu odiava procurar definições de palavras, mas continuo procurando palavras que eu realmente não entendo. Por que estou procurando por eles? Eu faço isso porque, Na minha opinião, as palavras são as ferramentas mais poderosas que nós temos humanos. Como meu pai rico costumava dizer: «Palavras são ferramentas para o cérebro. Palavras permitem que o cérebro veja o que que os olhos não podem ver. Ele também disse: «Uma pessoa que usa palavras Os pobres têm ideias ruins e, conseqüentemente, têm uma vida ruim. ' Tome um momento para pensar sobre a profunda diferença que o simples fato de saber a diferença entre rendimentos *auferidos*, *carteira* e *passivos* fez na minha vida e na de muitas outras pessoas. São palavras relativamente simples, mas apenas saber a diferença pode fazer uma grande diferença. diferença em sua vida.

Se você quer mudar seu futuro financeiro, um dos mais importante e menos caro que você pode dar é conhecer as definições de as palavras que você usa a sério. Na televisão, várias casas grandes de investimento têm celebridades vomitando palavras como *P/E rácio* (preço / lucro), *plano de reinvestimento de dividendos*, *capitalização de mercado* e outros jargões interessantes no mundo da a inversão. Essas casas de investimento querem que você pense que conhecer essas definições é importante para se tornar um melhor investidor e Eles são. No entanto, existem definições muito mais básicas e importantes do que é preciso saber se ele realmente planeja se aposentar rico e jovem. Alguns Essas palavras fundamentais e importantes que você deve entender são suas *índice de capital de giro*, *índice de liquidez*, *índice de liquidez*, *proporção de*

dívidas e ganhos, bem como a diferença entre *ativos e passivos* e o diferença entre rendimento *auferido, portfólio e passivo*.

Aproveitando o poder das palavras

Por que as últimas palavras são mais importantes? A resposta é porque a palavras *P/E razão*, *o plano de reinvestimento dividendo*, e *a capitalização de mercado* realmente não tem relação com você, em especialmente quando você está apenas começando no negócio ou investindo. As proporções básicas são muito mais importantes para você e sua vida. como *dívidas e índices de lucro* ou *liquidez*. Por quê? Porque aqueles proporções são úteis para você pessoalmente, você pode usar essas definições na vida real. Se você entende como essas proporções se aplicam a você pessoalmente e se você aplicar essas palavras à sua vida pessoal, então o as palavras passam a fazer parte da sua vida; eles se tornam carne e quando isso acontece você aproveita o poder.

Os índices *P/L* geralmente se aplicam a empresas que são eles negociam publicamente como IBM e Microsoft. A relação *P/L* não se aplica a menos que você se coloque à venda pessoalmente e eu acho a escravidão há muito foi abolida. Para quem pode não saber que é uma relação *P/L*, avalia rapidamente o quão caro ou barato é uma ação. É semelhante a um comprador perguntando quanto é o quilo de carne de porco. Existe uma diferença entre a carne de porco que é vendida para trinta pesos estranhos o quilo e aquele que vende por vinte pesos estranhos o quilo, e qualquer comprador consciencioso não saberia, porque a carne de porco é barato significa que é um bom negócio. O mesmo é verdade no caso uma relação *P/E* alta ou baixa.

A relação *P/L* simplesmente mede o preço relativo de uma ação em comparação com seus ganhos. Por exemplo, se a ação deu dois dólares por dividendo compartilhado e cada ação custa \$ 20, a proporção de *P/E* seria 10, o que significaria que você levaria 10 anos para recuperar seu \$ 20 se as coisas continuassem iguais. Só porque uma ação tem um relação *P/E* alta ou baixa não significa que é uma compra boa ou ruim

compra, assim como o preço por quilo não informa se a carne de porco é um compra boa ou compra ruim. Existem outros fatores a serem verificados antes de comprar carne de porco barata sem pensar nisso.

Durante a mania das pontocom, muitas ações tinham preços altos e sem lucro, o que tornava o investimento neste tipo de empresas seria ridículo, se você considerasse apenas a proporção de preço / lucro. Quando o saco caiu, havia muitas pessoas que gostaria de ter comprado carne de porco barata e comê-la colocar no freezer, ao invés de comprar ações com preços alto e sem lucro. Hoje, até carne de porco congelada vale mais do que as ações de algumas ações pontocom. o verdadeiros tolos eram as pessoas que acreditavam que você poderia investir no promessa do futuro sem ter nenhuma realidade hoje. Muitos promotores de empresas ponto com, os jovens tinham o contexto certo, mas não podiam ver o conteúdo apropriado, o conteúdo chamado preparação e experiência em negócios e investimentos.

Existem proporções mais importantes, básicas e fundamentais lá fora para entender. Se você entender e usá-los, suas chances de se tornar mais melhoram os ricos e financeiramente bem-sucedidos. Uma proporção mais útil é o seu relação dívida / lucro. Por que é mais importante? Porque tudo e cada um de nós pode usar essa proporção, e devemos usá-la a cada mês. Por exemplo, se você já tem dívidas de longo prazo curto prazo, digamos \$ 100.000 e você tem \$ 20.000 de lucro, então sua relação dívida / lucro se parece com o seguinte forma:

[\[dois\]](#)

Portanto, neste caso, sua relação dívida / lucro seria cinco. o questão é o que isso significa? Bem, na verdade significa muito pouco, não No entanto, se no mês seguinte sua proporção for 10, isso pode lhe dizer que Você pode estar lidando mal com sua vida Uma proporção de dívida e lucro de 10 pode significar que sua dívida aumentou para \$ 200.000 ou que sua o lucro caiu para 10 mil dólares. Em qualquer caso, esses números

Página 172

têm mais significado porque são números reais relacionados com o seu tempo de vida. Como meu pai rico costumava dizer: "Cuide dos seus negócios". E conhecer aqueles proporções simples é uma excelente ferramenta para ensiná-lo a cuide e administre seu próprio negócio, o negócio de sua vida.

Proporções para aplicar em sua vida

Assim como as relações P/L tendem a refletir a confiança de que o empresa de investimento na gestão de uma empresa pública, você como gerente de sua vida, você precisa ter proporções que se apliquem a esta. A seguir estão algumas proporções das quais é provável quer ter um acompanhamento, se você quer ser um melhor administrador do seu vida financeira.

Uma das proporções que pai rico me fez observar e monitoramento era o que ele chamava de índice de riqueza. Sua proporção de a riqueza era a seguinte:

O objetivo de calcular o índice de riqueza era que seu passivo ou renda portfólio igualará ou excederá suas despesas totais. Isso significaria que você poderia deixar seu emprego (fonte de renda) e ainda manter seu estilo de vida. Uma vez que sua receita passiva e de portfólio excedeu seu despesas, a proporção seria um ou mais e você teria deixado o rato. Esse é o objetivo de jogar CASHFLOW 101, meu jogo de tabuleiro exclusivo. que ensina como criar renda passiva e de portfólio.

Um exemplo seria:

Se meu pai rico tivesse visto essa proporção, 0,2, ou renda passiva e portfólio que equivale a 20 por cento das despesas, eu teria conversado com insistência em trabalhar mais para aumentar minha renda passiva ou renda

Página 173

pasta. Como meu pai rico costumava dizer: "No momento em que você se separa de sua vida para renda passiva e renda de portfólio, sua vida mudará. Essas palavras se tornarão carne ». Para ele, mais ele sabia realmente o que fossem renda passiva e renda de portfólio, minha vida mudaria porque meu a realidade mudaria.

Pai rico achava que a proporção de riqueza era uma proporção que você tinha que saber muito intimamente, porque era um grande indicador do que Você estava administrando tão bem os negócios de sua vida. Dizia: "Mais de pessoas que se aposentam pobres simplesmente porque nunca sabem como Você realmente sente que tem portfólio e renda passiva em sua vida. Pode que conhece a definição, mas não tem integridade para fazer as palavras seja uma parte real de sua vida.

Por cinco anos, Kim e eu sabíamos quais eram as definições do palavras, sabíamos o que queríamos em nossa vida, mas por cinco anos não tínhamos esses dois tipos de renda em nossa vida. Pouco depois em 1987, o mercado de ações caiu e uma recessão de sete anos se seguiu, aprendemos que o janela de oportunidade havia chegado. Era a nossa vez de fazer isso essas palavras se tornam realidade. Era hora de ter uma proporção de riqueza maior que zero. Compramos nossa primeira propriedade em 1989 e, Em 1994, tínhamos pouco mais de US \$ 10.000 de renda passiva para o mês e nossas despesas totais foram inferiores a US \$ 3.000 por mês. Isso nos deu um índice de riqueza de 3,3. Hoje nossa proporção de a riqueza é superior a 12, embora nossas despesas tenham aumentado significativamente. Esse é o poder de tornar as palavras parte de

tua vida.

Se você realmente deseja se aposentar rico e jovem, provavelmente deseja fazer que a proporção da riqueza de meu pai rico faça parte da sua vida. eu acho que você vai achar que isso faz mais sentido para você do que a relação P/E da IBM ou Microsoft. Se você olhar essa proporção mês a mês, acho que você encontrará sua vida muda muito mais rápido em comparação com alguém que é trabalhando para conseguir um aumento. A proporção de riqueza de meu pai rico afetou muito o que eu considerava importante em minha vida.

Página 174

Quando olho para trás na minha vida, eram aquelas lições simples de meu pai rico foi quem me deu mais dinheiro na vida. Hoje minha proporção dívida pessoal e lucro é de cerca de 0,7, o que significa que Durmo bem à noite, embora tenha muitas dívidas. De nenhum Portanto, estou livre de dívidas nem pretendo estar. A questão é que aqueles lições simples de meu pai rico tiveram muito mais impacto poderoso em minha vida que todos os anos que passei estudando cálculo, trigonometria esférica e química. A razão pela qual as lições simples de meu pai rico teve um efeito profundo é que suas lições são relevante para minha vida enquanto estou vivo. Eu nunca usei cálculo, trigonometria esférica ou uma relação P/E para me motivar a fazer uma decisão de investimento. Eu não os uso porque não são úteis e têm pouco relevância para meu sucesso financeiro pessoal.

Adicione poder à sua vida

Há dois pontos que quero deixar claros nesta seção sobre palavras, ação e integridade. Um ponto é que alguns simples e Números simples podem adicionar muito poder à vida de uma pessoa. então como qualquer bom comprador gostaria de saber qual é o preço por quilo de carne de porco, todos devemos estar cientes de nossa índices de dívida e lucro, nosso índice de riqueza pessoal e outros indicadores matemáticos simples, que não vou entrar aqui.

O segundo ponto é que no caminho para o sucesso, há mais do que apenas simples fato de que saber as definições das palavras e ficar por perto vomitando jargões especializados na tentativa de parecer inteligente. Hoje em dia, muitas pessoas usam palavras que realmente não entendem. Muitos profissionais de marketing de serviços financeiros usam palavras financeiras que eles realmente não entendem, como "razões P/L ", em uma tentativa de soar mais inteligente do que seus clientes. O ponto principal é que, se você quiser aposentar-se jovem e rico, é importante que você melhore constantemente seu vocabulário financeiro. Mas para melhorar totalmente o seu vocabulário também É importante saber *mais do* que apenas a definição da palavra. Na minha opinião,

Página 175

é importante que essa palavra faça parte da sua vida e da sua realidade. Por exemplo, quando digo as palavras *renda passiva*, eu as digo com paixão porque eles são uma parte importante da minha vida. *A renda passiva* significa muito para mim como um *aumento* para muitos funcionários. A razão para que não sou apaixonado *por aumento de salário* é porque aumento de salário para mim seria uma renda sem muito futuro.

Passei anos aprendendo como converter a renda do trabalho em renda passiva. Quanto mais tempo eu realmente gasto convertendo minha renda em renda passiva, mais experiência de vida real eu tenho. O problema que Tenho com muitos fornecedores de serviços financeiros, como agentes de mercado de ações, agentes imobiliários e pessoas especializadas em fazer planos financeiro é que enquanto você está vendendo produtos de investimento eles próprios trabalham apenas para *obter os* rendimentos do trabalho. Para mim isso é ser um pouco fora de integridade.

Qual é o tamanho do nariz do seu consultor financeiro?

Meu pai rico adorava contos de fadas. Um de seus favoritos foi a história de Pinóquio, o boneco de madeira que queria se tornar um menino de verdade. Na história, Pinóquio mentia e quanto mais o fazia, mais seu nariz de madeira cresceu. Até que ele encontrou seu coração e começou dizer a verdade tornou-se uma criança de carne e osso. Quando meu pai Rich contou essa história para seu filho e para mim, ele costumava dizer: "Essa é outra exemplo de como as palavras se tornam carne, ou madeira ».

Quando penso nos milhões de pessoas que apostam seus futuro financeiro e sua segurança financeira no mercado de ações, eu Eu estremeço. Milhões de pessoas estão preocupadas com seu futuro financeiras à medida que aumentam as demissões e o mercado continua flutuando. No jornal que acabei de ler, há histórias sobre como alguns aposentados perderam a maior parte de suas economias com aposentadoria com consultores de investimentos e vendedores de seguros nos quais eles confiaram. O artigo dizia que consultores e agentes de seguros passou a vender a esses aposentados falsos investimentos, sem penalidade de suas corretoras e seguradoras, simplesmente porque

Página 176

empresas onde trabalharam por comissões reduzidas (receita gado) que pagaram seus agentes, então eles encontraram produtos

novo e falso para vender para pessoas que confiavam neles, pessoas que eles esperavam ter alguma renda passiva e de portfólio quando eram de idade avançada.

Nas próximas décadas, haverá milhões de pessoas que estarão em problemas financeiros na velhice simplesmente porque ouviram pessoas que supostamente eram profissionais e que tinham narizes compridos de madeira. As pessoas de madeira não param de dizer: «A bolsa sempre sobe, os fundos mútuos pagam em média 12 por cento ao ano, investir a longo prazo, diversificar e custo médio do dinheiro por suas perdas.

O poder da integridade

Embora meus pais *não tenham* enfatizado a importância *deles* palavras, ambas ressaltaram a importância da palavra *integridade*. Ambos concordou que uma das definições de integridade era a correlação entre as *palavras de* uma pessoa e suas *ações*. Ambos Eles disseram: "Ouça o que uma pessoa *diz*, mas o mais importante, veja o que *faz* uma pessoa ". Em outras palavras, se a pessoa disser: "Vou chegar te buscar às sete da manhã »e a pessoa te pega às sete, portanto, ele tem 100 por cento de integridade naquele momento. Suas palavras e as ações são um todo. Se uma pessoa disser "Eu irei buscá-lo às sete em pela manhã "e essa pessoa nunca vem, nunca liga, nunca se desculpa, então, naquele momento, essa pessoa tem integridade de zero por cento. Suas ações e suas palavras não combinam, não são um todo.

Meu verdadeiro pai apontou para mim que uma das definições do dicionário para a palavra *integridade*, era a palavra *completo* ou *completo*. Constantemente Dizia: "Seu valor está em sua palavra". Ele constantemente se lembrava de seus filhos a importância de cumprir nossa palavra. Ele costumava dizer: "No final, estamos nossas palavras. No final, tudo o que temos é a nossa palavra. sim nossas palavras não são boas, então nem você. Para isso também Dizia: "Nunca faça promessas que não pretende cumprir."

Outro dia, em Dallas, dois jovens me perguntaram se poderiam comparecer ao meu seminário de investimento. Eles me pediram ingressos grátis porque não tinham dinheiro. Como foram muito convincentes, Kim e eu concordamos em deixar dois Ingressos grátis na porta. Eles nunca apareceram e eu percebi porque eles poderiam ter problemas de dinheiro, embora tivessem excelentes empregos.

Um plano com integridade

Uma das partes mais simples e poderosas do meu plano de ter um vida de grande riqueza era garantir que eu tivesse integridade para ser fiel minhas palavras e respeito seu poder, fazendo minha palavra e minha as ações concordarão. Ao longo dos anos, meu pai rico garantiu que

mantenha minha palavra em meus pequenos acordos. Dizia: "Se você mantiver seus pequenos acordos você manterá seus grandes acordos. Uma pessoa que não pode manter seus pequenos acordos nunca pode realizar seus sonhos tornar-se realidade. Eu trouxe essa ideia porque há tantas pessoas eles têm grandes planos, mas nunca se realizam. A razão é que muitas pessoas têm grandes planos, mas não conseguem manter seus pequenos acordos. Como meu pai rico costumava dizer: "Pessoas que não Eles mantêm seus acordos pequenos são pessoas em quem você não pode Confiar em. Se você não puder ser confiável para pequenos negócios, as pessoas não vai ajudá-lo a realizar seus sonhos. Se você não pode manter sua palavra, as pessoas deixarão de confiar em você e terão pouca confiança em você e em suas palavras.

Eu vi a sabedoria do conselho de ambos os pais se desdobrar no poder das palavras. Eu vi quantas pessoas mostram seus comportamento da coluna quando há pressão. Eu tenho um amigo que nunca ele mantém seus encontros comigo e então ele se pergunta por que eu não quero fazer negócios com ele. Ele também quebra seus acordos com outras pessoas como o seu parceiros, funcionários e banqueiros, e muitas vezes os engana legalmente. Embora seja bem-sucedido, você sempre precisa encontrar novas pessoas com quem fazer negócios. Em vez de moldar seus relacionamentos, ele os destrói e você tem que recomeçar com estranhos. Não

Página 178

tem problemas para conhecer novas pessoas, mas seu nariz de madeira fica Está ficando cada vez mais longo e difícil de esconder.

Outro examinado meu é uma pessoa que está sob pressão. Ao invés de diga a verdade, minta e pense que pode escapar impune. Quando você encurralado ou confrontado diz: "Não é minha culpa. Eu não pude evitar. Mais longe, Eu não menti Você não ouviu o que eu disse. Como meu pai rico costumava dizer: pessoas que não cumprem seus pequenos acordos são pessoas que não você pode confiar. Se você não for confiável em pequenos acordos, o as pessoas não o ajudarão a realizar seus grandes sonhos.

Então, transmito as palavras de sabedoria de meus dois pais e essas palavras são: «Certifique-se de que suas palavras e suas ações Seja um ". Mencionando as palavras rápidas e as palavras lentas, você Garanto a você que parte do meu plano era entender totalmente cada um desses palavras mentalmente, emocionalmente e fisicamente. Meu pai rico insistiu que eu faça planos para saber o significado de novas palavras mentais, emocionalmente e fisicamente. Por exemplo, ele disse: "Sua vida vai mudar para fornecido quando você aprende a comprar ações a *granel* versus pagar *em varejo* . Quando você sabe o quão rico pode se tornar comprando a *granel*, você nunca mais vai querer pagar a *varejo* ." Disse também: «A tua vida vai mudar para sempre quando você souber a diferença entre *economizar* dinheiro e *ganhar* dinheiro ». E, «sua vida vai mudar para sempre quando você souber por o melhor é ter uma *depreciação em* vez de esperar e rezar para que dê uma *apreciação* . Dizia: «Se você dedicar sua vida a fazer as palavras

são reais e fazem parte da sua vida, isso será muito diferente daquele de alguém que só conhece as palavras por sua definição mental.

Uma parte significativa do meu plano era garantir que as palavras coisas novas e mais rápidas que eu estava aprendendo ou tomando conhecimento eram tornar-se uma parte ativa da minha vida. Do meu ponto de vista Pai rico, eu não teria integridade se apenas andasse por aí dizendo essas palavras financeiras apenas para parecer inteligente, apenas para impressionar outras pessoas e não usá-las realmente em minha vida.

Então, a lição do meu pai rico e do meu pai pobre que passo para você é que, ao criar seu plano, você o torna parte dele para usar e entender totalmente o poder de palavras novas e mais rápidas que você deseja em sua vida. Não somente

Página 179

you must know the definition or, worse yet, not knowing the definition and incorporating the words as jargon, specialized, hoping to impress the uninformed. Make these words part of your life and you will use the power of the word.

Pai rico costumava dizer: "Existem pregadores e professores. os pregadores são pessoas que dizem a você o que fazer, mas *não fazem o que eles dizem para você fazer*. Professores são pessoas que dizem às pessoas sobre o que estão fazendo ou o que já fizeram. ' Meu pai rico Ele também disse: "No mundo do dinheiro, negócios e investimentos, temos muitos pregadores.

Em resumo

If you want to retire young and rich, reserve some time to increase your financial vocabulary and have integrity to live your words instead of just saying them. Remember always that words are tools for the brain and that there are fast words and slow words on the way to wealth.

A palavra mais destrutiva de todas

Pai rico costumava dizer: "A palavra que mais destrói a vida é a palavra *amanhã*". Dizia: "Os pobres, aqueles que não têm sucesso, aqueles que são infelizes, quem não tem saúde é quem mais usa a palavra *amanhã*". Essas pessoas costumam dizer: "Começarei a investir amanhã" ou "Vou começar minha dieta e começar a me exercitar amanhã" e assim por diante sucessivamente ". Meu pai rico costumava dizer que a palavra *amanhã* é o que destrói mais vidas do que qualquer outra palavra. Dizia: 'O problema com a palavra de *amanhã* é que eu nunca vi um *amanhã*. Os amanhãs não existem. O amanhã só existe na mente de sonhadores e perdedores. Pessoas que procrastinam para amanhã descobrem que pecados e maus hábitos de seu passado eventualmente os alcançam. Terminou seu

comentar nas manhãs dizendo: "Nunca vi um amanhã. o

Página 180

só eu tenho hoje. *Hoje* é a palavra dos vencedores e amanhã é a palavra para perdedores.

Nos próximos capítulos e lições, você aprenderá como fazer as coisas simples hoje, coisas simples que podem melhorar muito o seu amanhã.

Página 181

Capítulo 12

Alavancagem de contos de fadas

Do patinho feio ao cisne

Meu pai rico adorava a história da lebre e da tartaruga. Uma vez eu Ele disse: “Tenho sucesso porque sempre fui uma tartaruga. Eu não vim de uma família rica. Eu não era bom em estudos. Eu não terminei a escola. Não Eu sou particularmente talentoso. No entanto, sou muito mais rico do que o a maioria das pessoas só porque eu não parei. Eu nunca parei aprender ou expandir minha realidade no que fosse possível para minha vida.

Meu pai rico adorava contos de fadas e histórias Bíblico. No início deste livro, compartilhei com você a história de David e Golias. Meu pai rico amou a história de que um garotinho foi capaz de derrotar um gigante usando a alavanca de um estilingue. Meu pai rico adorava contos de fadas, embora não fosse um ótimo leitor, mas absorveu as lições dessas histórias e dessas lições guiadas sua vida, que começou do nada e acabou se tornando um gerador financeiro.

Houve muitas vezes em que Kim e eu estávamos sem dinheiro e vivendo com muito pouco, onde costumava procurar um lugar para sentar quieto e ouça novamente meu pai rico me contando a história da lebre e do tartaruga. Lembro-me dele me dizendo: «Muitas vezes na vida você encontra pessoas que são mais inteligentes, rápidas, ricas, poderosas e mais dotado do que você. Só porque eles têm uma vantagem não significa que você não pode ganhar a corrida. Se você manter a fé em si mesmo, você faz as coisas mais

as pessoas não querem e você continua fazendo progressos diariamente, a corrida da vida será sua.

Outro conto de fadas que pai rico adorava era a história de os três Porquinhos. Muitas vezes ele costumava misturar a história da lebre e a tartaruga com os três porquinhos. Quando eu tinha 12 anos, meu Pai rico disse: “Os pobres constroem casas financeiras de palha. A classe média constrói casas de varinhas. E os ricos constroem casas de tijolo”. Em seguida, acrescentou: "Para ser uma tartaruga de sucesso, é normal ser lento, mas certifique-se de que está construindo lentamente uma casa de tijolos. "

Em 1968, enquanto eu estava em casa para as férias de Natal do academia que frequentei em Nova York, meu pai rico e seu filho

Eles os convidaram para sua nova casa, que era a cobertura de seu novo hotel. "Eu sei, você se lembra quando eu te contei essas histórias?" Ele disse enquanto nós olhamos de sua varanda para a areia branca e a água azul cristalina do oceano. "As histórias da lebre e da tartaruga e as histórias dos três porquinhos?"

Sim, eu disse, ainda maravilhado com a beleza de sua nova casa no topo do seu novo hotel. "Lembro-me bem deles."

"Bem, esta é a casa de tijolos", disse ele com um sorriso.

Naquele dia de 1968, meu pai rico não precisou dizer muito mais do que isso. Ele havia contado e recontado contos de fadas tantas vezes que Eu sabia que o conto de fadas havia se tornado realidade. Ele era o tartaruga que pegou a estrada mais longa, lenta e menos segura, mas agora Eu estava no topo e subindo mais alto. Eu tinha 49 anos e estava a caminho ele havia superado muitas lebres.

Eu também descobri que meu pai verdadeiro construiu uma casa de varinhas, uma casa de varinhas cara em um bairro muito rico de Honolulu. Meu pobre pai tinha acabado de ser promovido a chefe de sistemas Escolares do estado do Havá. Ele também havia alcançado o topo do escadas. Ele também se tornou visível para o público, como meu pai rico. A diferença era que um controlava seu futuro e o outro não. Um viveu em uma casa feita de varinhas e a outra em um arranha-céu de tijolos. Em três anos, meu pai perderia seu emprego seguro e a única coisa que ele teria seria a casa de sua varinha.

A coragem de ser um patinho feio

Em 1968, enquanto estava na varanda de sua cobertura, meu pai Rico me lembrou outro conto de fadas. Foi um conto de fadas que eu não tinha percebido o quanto isso significava para ele porque ele nunca Ele contou a seu filho e a mim quando éramos crianças. «Você conhece a história o patinho feio?» ele perguntou.

Eu balancei a cabeça enquanto me inclinei para a varanda.

Bem, a maior parte da minha vida eu me vi como o patinho feio".

"Você está brincando certo? Como você pode se parecer com o patinho feio? " Parecia difícil de acreditar porque meu pai rico era muito rico.

«Quando saí da escola aos 13 anos, via o mundo como alguém de fora, alguém que não se encaixava, alguém que havia sido deixado atrás. Enquanto eu trabalhava na loja dos meus pais, alguns meninos da colégio que estava no time de futebol costumava ir e me empurrar ou eles danificaram a loja. Muitos dias, aqueles grandes atletas atléticos iriam eles já batiam nas latas das prateleiras ou jogavam laranjas na estrada e Eles me desafiaram a fazer algo a respeito.

"Você já respondeu às provocações?" Eu perguntei.

"Eu fiz isso duas vezes, mas eles me bateram com muita força", disse pai rico.

«Mas eu não estou apenas contando esta história para contar sobre caras fortes e atléticos. Neste mundo existem outros tipos de homens fortes.

Imaginando aonde meu pai rico queria chegar com isso, a única coisa que fiz Ele estava olhando para a varanda e ouvindo enquanto ele continuava.

«Também conheci pessoas que eram intelectuais fortes ou acadêmicos. Eles costumavam ir à loja e me desprezar porque tinham um melhor preparação. Parecia que só porque eles pensavam que eram mais espertos do que outras pessoas, eles poderiam desdenhar aqueles de nós que não tinham estado no escola".

"Tenho uma escola cheia desses caras", acrescentei. «Parece que só porque eles pensam que são mais espertos que você ou têm melhores

Página 184

notas, dá-lhes o direito de zombar quando falado ou plano para tratá-lo rudemente.

Pai rico concordou. Continuando, ele disse: 'Enquanto eu estava trabalhando no loja, eu também conheci as pessoas pesadas sociais. Eles olharam sob o ombro porque eram de famílias ricas ou eram lindos, *sexy*, bonitos, populares, e eles estavam no grupo. Houve muitas vezes em que aqueles meninos eram eles riam ou zombavam de mim enquanto eu esperava por eles. Eu lembro de perguntar namorar uma garota do grupo comigo e seus amigos riram de mim por até perguntou. Ainda me lembro de uma das meninas dizendo: "Você não sabe que garotas ricas não namoram caras pobres?" Isso realmente doeu. "

"Ainda é assim", eu disse. Eu conheci uma garota que disse que ela não iria sair comigo porque eu não fui para uma escola da Ivy League.

"Bem, pelo menos você está na faculdade", disse pai rico. «Quando os rapazes da minha idade iam para a universidade, sentia-me sozinho, retardado e indesejável. E é por isso que, por todos esses anos, eu me vi igual ao patinho feio ».

Pai rico nunca havia compartilhado essa parte de sua vida comigo antes. tempo de vida. Agora eu tinha 21 anos e percebi que seu filho e eu tínhamos vantagens que ele não tinha. Ele sabia que às vezes sua vida tinha sido fisicamente difícil, mas ele não tinha ideia de como tinha sido mentalmente difícil para ele e emocionalmente.

De pé na varanda de seu prestigioso hotel, comecei a perceber que ele não estava me contando a história do patinho feio para que eu sentisse pena dele. Eu estava sorrindo e estava muito feliz por estar fazendo isso. Então eu perguntei a ele: "Você usou a história do patinho feio para vá em frente, não é? Você não usou essa história para sentir pena de si mesmo verdade?".

"Não respondo. «Usei a história do patinho feio, a dos três porquinhos, a de Davi e Golias e a da lebre e da tartaruga para seguir em frente. Dentro Em vez de permitir que aqueles caras que eram atléticos, sociais ou intelectuais vão baixar meu moral, usei suas ações esnobes para

me inspire a fazer melhor. Hoje, tenho uma casa de alvenaria e estamos no Cobertura daquela casa de tijolos. Se não fosse pelos contos de fadas ou

Página 185

Histórias da Bíblia, eu não estaria aqui hoje. Não sou mais o patinho feio. Me levando hora de construir uma casa de tijolos, usando tanto poder como David costumava, e levando meu tempo como a tartaruga fazia, aqui eu encontro, no topo das ruas onde cresci ».

“Você se tornou o cisne?” Eu disse com um sorriso.

"Bem, eu não iria tão longe", riu pai rico. «A questão é que todos podemos crescer, evoluir e fazer mudanças drásticas em nossas vidas, se nós queremos assim. O outro ponto é que contos de fadas podem ser feitos realidade. Patinhos feios podem se transformar em lindos cisnes e tartarugas lento pode vencer a corrida.

De patinhos feios a cisnes ricos

Em meus seminários de investimento, freqüentemente dou o seguinte estratégias de saída:

Pobre	25 mil dólares por ano
Classe média	\$ 25.000 a \$ 100.000 por ano
Afluentes	100.000 a um milhão de dólares por ano
Rico	um milhão ou mais por ano
Ultra-rico	um milhão ou mais por mês

Peço aos participantes que não sejam como Pinóquio e, em vez disso, digam a verdade do que é real para eles, se continuarem fazendo as mesmas coisas o quê estão fazendo. Pergunto-lhes: «Se continuarem a fazer o que estão a fazer? fazendo hoje, em que nível eles vão emergir aos 65 anos? ». Eles também Eu me lembro que menos de um em 100 sai no nível de pessoas afluentes ou superiores.

Muitos admitem que se contentariam em chegar ao nível da classe média. Sua principal preocupação é não se mostrar mal. No entanto, poucos eles fazem a pergunta que estou procurando, que é: "O que eu tenho que fazer passar de nível de gente rica? ». No momento em que

Página 186

alguém faz essa pergunta, tem a chance de evoluir de patinho feio para emergir como um cisne financeiro.

Nesta fase do curso de investimento, é provável que conte novamente contos de fadas ou histórias bíblicas pai rico me contou. Eles Eu pergunto: 'Você pode aprender as lições dessas histórias como algo possível e real para você? Você pode imaginar deixar de ser um pato financeiramente pobre e emergir como um cisne rico e poderoso?

Alguns podem e alguns apenas olham perplexos, perguntando-se por que estou falando sobre contos de fadas em uma classe de investimento.

Então eu digo: "Para mim, mudando a mentalidade da classe média para a mentalidade das pessoas ricas era uma mudança tão grande quanto passageira de patinho feio a cisne.

De um plano lento para um plano rápido

Em uma de minhas aulas, uma jovem me perguntou: "Qual é a primeira Ele passou?".

Antes de responder, desenhei a seguinte imagem no meu flip chart:

Então eu disse: "Em 1989, dois anos depois que o mercado de ações caiu e tinha instalado uma recessão, Kim e eu estávamos trabalhando em nosso plano. Era um plano lento. Kim e eu concordamos em comprar dois imóveis por ano durante 10 anos. Como a bolsa

caiu, encontramos mais e mais negócios à medida que mais e mais pessoas em pânico. Em menos de um ano, compramos cinco pequenas propriedades para aluguel, cada uma com fluxo de caixa positivo. Eu estimo que examinamos 600 propriedades apenas para encontrar essas cinco casas pequenas nas quais fazia sentido investir. Mas o mercado de ações estava piorando e mais e mais negócios estavam aparecendo. O problema é que não tínhamos dinheiro".

"Então, eles tinham oportunidades, mas não tinham dinheiro?", Perguntou o jovem.

Apontando para o vidro do flip chart, disse: "Percebi que estávamos nos limites do nosso contexto, da nossa realidade ».

Então, era hora de mudar sua realidade ?, perguntou outro.
aluna.

Assentindo, eu disse: “Sim. Era hora de mudar ou perder uma janela de oportunidade ».

A classe ficou em silêncio e ouviu com atenção. Sabendo que Tive a atenção deles, perguntei: "Quantos de vocês viram uma oportunidade mas não podiam tirar proveito disso? ».

A maioria dos participantes levantou as mãos.

"Quando isso acontecer", eu disse, "significa que você está nas fronteiras de seu *contexto* , o que você acha que é possível para você e seu *conteúdo* , o conhecimento acumulado através do qual você lida com problemas e desafios ”.

"Então o que acontece?", Perguntou um aluno. "Que devemos Faz?".

«A maioria das pessoas desiste de dizer 'não consigo' ou “Não posso pagar”. Muitos vão pedir a opinião de seus amigos e alguns amigos dirão para jogar pelo seguro, não correr riscos.

"Então, o que você fez?", Perguntou um aluno, "o que você fez quando você percebeu que o plano dele era muito lento, que havia um janela para janela de oportunidade e que não tinham dinheiro? ».

Bem, a primeira coisa que fiz foi admitir para mim mesmo que estava sendo uma tartaruga que queria desistir, e não era hora de desistir, era hora de avançar com força. Eu também sabia que era hora de

Página 188

ser mais cisne do que pato. Tendo em mente as lições desses contos de fadas, eu continuei em vez de desistir. Eu sabia que não tinha idéia do que fazer, mas sabia que tinha que fazer algo. Os dias sem saber o que íamos fazer se tornou semanas. Um dia depois de Kim e eu tinha acabado de voltar de uma viagem, estava baixando nosso malas quando o telefone tocou. A ligação era do meu agente imobiliário raízes preferidas, que com uma voz animada disse: "Acabei de encontrar o negócio do ano. Se você estiver interessado, vou te dar meia hora de vantagem antes diga a outro cliente meu ”.

"Que tipo de negócio foi esse?", Perguntou um aluno.

«Ele me disse que era um condomínio de 12 apartamentos que ficava em um área excelente e que custou apenas 350 mil reais, 35 mil de pagamento inicial e que quem o vendeu estava ansioso para negociar. Então o agente me enviou enviando por fax as informações de venda de propriedade com um pró-forma em sujo nas receitas e despesas ”.

“Você comprou?” Perguntou outro aluno.

"Não responda. «Disse ao agente para me dar meia hora e Eu iria imediatamente lá para vê-la. Quando cheguei percebi porque Foi um negócio tão bom, então corri para um telefone público e disse ao agente que iria pegá-lo.

"Mesmo que você não tivesse dinheiro?", Perguntou outro aluno.

"Não tínhamos nada", disse eu. «Tínhamos acabado de comprar o último nossas cinco unidades e estávamos com muito pouco dinheiro porque estávamos investindo em imóveis e também reinvestindo em nosso lidar. Embora não tivéssemos dinheiro, ofereci aos vendedores o que eles eram pedindo, ou seja, 35 mil reais de pagamento inicial e deixariam os demais \$ 300.000 com 8% de juros por cinco anos. Foi um acordo tão bom que eu não poderia deixar passar.

"Por que foi um negócio tão bom?", Perguntou outro aluno.

«Os motivos foram muitos. Uma era que os proprietários viviam na propriedade e os aluguéis nunca aumentaram. Os inquilinos eram seus amigos e eles não tiveram coragem de pedir mais dinheiro, então os aluguéis eram 25% abaixo do mercado. Outra razão era que o casal estava muito velho para administrar a propriedade e a única coisa

Página 189

eles queriam era se mudar. Como não eram investidores sofisticados, eles apreciaram o valor de sua propriedade. Eles estavam com tanto medo que o valor de sua propriedade depreciou com a recessão, eles estavam muito ansiosos para vender. Outra razão pela qual foi um bom investimento é que foi construindo uma nova fábrica de chips de computador em quase um quilômetro e meio de distância e mais de mil novos funcionários iam para mudar para essa área, o que novamente significava aluguéis mais altos. Sem No entanto, o fato de ele não ter que ir a um banco para pedir dinheiro emprestado foi o que realmente tornou o negócio bom. Então liguei para o meu agente e disse-lhe que aceitaria totalmente os seus preços e termos. Meu único O problema agora era conseguir os 35 mil dólares em 30 dias, que era quando o casal queria se mudar.

«Então, por 30 dias você ficou se perguntando: 'Como posso pagar por isso?' »perguntou um aluno.

Bem, por duas noites, Kim e eu continuamos nos movendo, demos girando, suando e se preocupando, »eu disse. «Não éramos perguntando como poderíamos pagar. O que não paramos me perguntando por que éramos tão loucos. Eu não parei me pergunto: "Por que estou fazendo isso?" Nós estamos bem. Nossos investimentos estão funcionando. Por que eu tenho que empurrar o fronteiras da minha zona de conforto? Fiquei pensando nos 35 mil Dólares. Eu percebi que \$ 35.000 era mais do que muitos as pessoas ganhavam um ano antes de deduzir os impostos e agora eu Eu tive que juntar esse dinheiro em um mês. Eu queria desistir. o a confiança que eu tinha em mim foi desafiada, me senti fora do lugar, estúpido e burro. Depois de quatro noites, eu finalmente me acalmei e então Comecei a perguntar 'Como podemos pagar por isso?'

"E como eles poderiam pagar?", Perguntou um aluno. "Ou melhor, eles poderiam pagar?"

«Enfim, depois de suar, rezar e dar o nosso melhor para não renunciar, levamos os documentos ao nosso banco e apresentamos

nossa história para o gerente do banco. Depois que ele nos rejeitou, ele pergunte por que e o que eu poderia ter feito melhor. Depois que eu disse ele, fui para o próximo banco, aplicando as melhorias do primeiro gestor e

Página 190

Mais uma vez, fomos rejeitados. Depois de sermos rejeitados, perguntamos ao banqueiro por quê. No quinto banco, eu tinha aprendido muito sobre as informações que os banqueiros queriam, por que queriam e como eles queriam ser apresentados. Embora nossa apresentação tenha sido muito melhor, novamente fomos rejeitados pelo quinto banco. Quase pronto para desista, Kim e eu fomos para o sexto banco. Desta vez, éramos muito Melhor preparado. Também sabíamos porque o investimento era tão bom. Ao tentar convencer cinco banqueiros, nós nos convencemos muito mais sobre a solidez desse investimento. Desta vez nosso a apresentação foi mais clara e muito mais profissional. Dissemos as palavras que os banqueiros queriam ouvir. Nossos números eram claros e incluímos a história de nossas outras cinco propriedades. Agora nós poderíamos explique nas palavras e números dos banqueiros porque foi um excelente investimento. O sexto banqueiro disse que sim. Em dois dias ele estava pronto nosso cheque de 35 mil dólares e nos três dias que tínhamos deixado fomos depositar o dinheiro e compramos o condomínio de 12 departamentos ».

“O que aconteceu depois disso?” Perguntou um aluno.

«O mercado imobiliário continuou a diminuir e continuamos fazer compras », respondi. Embora ainda tivéssemos muito pouco dinheiro, continuamos comprando. Em 1994, o mercado mudou e estávamos financeiramente grátis para o resto de nossas vidas. Esse prédio de 12 apartamentos vendidos por mais de \$ 500.000 em 1994 e tínhamos colocou no bolso mais de 1.100 dólares por mês durante esse período. Os \$ 165.000 em ganhos de capital foram investidos com imposto diferido em um prédio de apartamentos de 30 unidades, que é um dos condomínios que ainda temos hoje. Aquele condomínio de 30 unidades passaram a nos deixar no bolso um pouco mais de 5 mil dólares por mês. Com as outras propriedades e investimentos que tínhamos estávamos ganhando mais de US \$ 10.000 por mês em renda passiva, que que nos colocou no nível de pessoas *ricas* e nos permitiu retirar. Tínhamos cerca de US \$ 10.000 de renda passiva e cerca de US \$ 3.000 dólares de despesas mensais. Éramos financeiramente livres.

Página 191

"Então não foi sorte", disse um aluno. O que acelerou foi o dele plano".

"Estávamos preparados para a janela de oportunidade e nós bebemos," eu disse. "Pouco depois de 1994, os preços dos imóveis estavam Eles viajaram pelos céus e ficou um pouco mais difícil encontrar negócios como este com pessoas dispostas a vender.

"Então eles ganharam dinheiro suficiente sem colocar nada de seu dinheiro?" perguntou um aluno.

Sim, nesse acordo. Mas não recomendo fazer o que fizemos. Investir em imóveis sem ter dinheiro para pagar a entrada pode ser muito arriscado, se você não sabe no que está investindo e se não tem o reservas de dinheiro caso as coisas não saiam da maneira que você esperava. Conheci para muitas pessoas que compraram um imóvel sem ter nenhum dinheiro para o pagamento de entrada apenas para descobrir que as despesas de propriedade foram maior do que a renda que receberam. Eu tive amigos que ficaram faliu porque comprou uma propriedade ou empresas que estavam alavancado muito alto. É por isso que não aconselho abertamente a compra imóveis sem entrada. Eu recomendo ter alguma experiência em compra, venda e, principalmente, administração de imóveis antes entrar em negócios com alta alavancagem. Tínhamos visto centenas de outros propriedades antes de comprar aquele condomínio de 12 apartamentos em e também tivemos o fluxo de caixa de nossos negócios para de volta qualquer perda inesperada de investimento. O problema com imóveis sem entrada é que muitas vezes há alavancagem e os tipos de investimentos com alta alavancagem Eles podem facilmente comê-lo vivo se algo der errado. Então eu repito o que já Ele havia dito: Não recomendo que ninguém faça o que fizemos. Te digo esta história por um motivo.

"E qual é o motivo?" Perguntou outro aluno.

Voltando ao flip chart, adicionei algo ao desenho que fiz anteriormente.

«O motivo pelo qual lhes conto esta história é para explicar o importância de estar disposto a expandir seu contexto, bem como adicione elementos a ele ».

«Então para você pagar hoje um imóvel de 335 mil dólares é fácil porque aumentou sua realidade e sua preparação. É isso que você é dizendo?» perguntou um aluno.

"Muito fácil", respondi. Olhando para trás, parece bobo ter deixe um pagamento inicial de \$ 35.000 parecer muito dinheiro e foi um negócio muito gordo. O importante para Kim e para mim era a disposição de vá além do nosso contexto e do nosso conteúdo.

Portanto, a maioria das pessoas não ultrapassa seus níveis de conforto », disse outro aluno. "A maioria das pessoas É mais fácil jogar pelo seguro e eles dizem 'Não tenho dinheiro para isso'.

"Essa tem sido minha experiência", disse eu. «Acho que uma das razões principais razões pelas quais menos de um por cento da população excede o nível de pessoas ricas é simplesmente porque a maioria Parece muito desconfortável ir além de sua realidade pessoal, seu contexto e seu conteúdo. A maioria das pessoas trata e resolve seus problemas finanças com o que sabem, em vez de expandir o que sabem para resolver um problema maior. Em vez de enfrentar desafios financeiros maiores, a maioria das pessoas luta a vida inteira com problemas financeiros com o qual eles se sentem confortáveis. Eles ainda são pobres, mas lindos cisnes em vez de arriscar ser o patinho feio novamente.

"Você é o patinho feio de novo?", Perguntou um aluno de um formar um pouco cínico.

Claro, eu disse. «Depois do condomínio de \$ 335.000, pensamos fácil de investir no nível de 2,5 milhões de dólares. De 1994 a 2001, tivemos um bom desempenho nessa faixa de até US \$ 2,5 milhões e nossa receita O passivo aumentou para cerca de US \$ 16.000 por mês sem muito esforço. Estávamos definitivamente no nível de pessoas ricas e era hora de passar para os ricos. Para quem conhece nosso passado, é Você provavelmente se lembra que *Pai Rico, Pai Pobre* estava em rascunho, era escrito entre 1995 e 1996; Eu projetei e criei o jogo de tabuleiro CASHFLOW em 1996 e voltei ao mundo dos negócios. Simultaneamente, em 1996, Eu sabia que era hora de saber o que era tornar público um empresa, por meio do processo de oferta pública inicial, que foi quando Conheci Peter, como o descrevi no livro número três, *Um Guia para Investimentos* . Também em 1996, Kim e eu conhecemos Sharon L. Lechter e *Rich Dad, pobre pai* foi publicado. Sharon, Kim e eu fundamos CASHFLOW Technologies, Inc. no outono de 1997. Estávamos entrando em um novo mundo com novos contextos, conteúdos e amigos. Nosso contexto de investimento imobiliário ainda foi em investimentos de 2,5 milhões Dólares ".

Então você se mudou para expandir seu contexto em outras áreas, mas você não expandiu sua realidade imobiliária. É isso que você está dizendo? ", perguntou um aluno.

"Isso é exatamente o que estou dizendo", eu disse. «Com Sharon L. Lechter como co-autor e parceiro de negócios, nossa pequena empresa Ele cresceu muito além de nossos sonhos mais selvagens. Sem Sharon, não teríamos tanto sucesso como agora. Depois de trabalhar cinco anos com Peter, temos entre quatro e seis empresas que farão através do processo de oferta pública inicial nos próximos anos. Tanto no processo de negócios quanto no processo de oferta pública inicial, nosso A realidade do que é possível se expandiu consideravelmente. Nosso contexto de negócios e o processo de oferta pública inicial deu saltos gigantescos ».

Página 194

“Mas a sua realidade no mercado imobiliário permaneceu a mesma?” Disse um aluno. “Continua igual desde o condomínio dos 12 Apartamentos de 335 mil dólares. Ele ficou preso entre 335 mil e 2,5 milhões de dólares. Essa é a sua lição, não é?”

"Exatamente", eu disse. «Só porque uma pessoa melhora em um campo financeiro não significa que se expanda em todas as áreas. Portanto, em 2001, Kim e eu decidimos que era hora de voltar às mercadorias raízes e empurrar para trás as paredes do nosso contexto ».

Ficar rico fica mais fácil

Anos atrás, meu pai rico me disse: “Uma das razões pelas quais os ricos ficar mais rico é porque, uma vez que você encontrou a fórmula para ficar rico, fica mais fácil ficar rico. Se você nunca encontrou o fórmula, ficar rico sempre parece difícil e ficar pobre sempre parece natural”.

A razão pela qual passei tanto tempo neste problema de realidade, contexto e conteúdo porque era a fórmula de meu pai rico. Era dele fórmula básica para nunca dizer "Não posso pagar" ou "Não posso fazer isso" e, em vez disso, escolha expandir sua realidade. Como você sabe, meu pai rico usaram contos de fadas e histórias da Bíblia como as lições que eles conduziram sua vida para passar por momentos difíceis de dúvida e medo. Mas foi sua lição sobre a aceleração da riqueza que mais interessante. Ele costumava dizer: "Uma vez que você sabe que a fórmula para fazer você rico está continuamente expandindo sua realidade, o que aumenta sua alavancagem, ficar rico está cada vez mais fácil. Para as pessoas que ficam presos em uma realidade, que pensam que sua realidade é a Só a realidade, a velocidade com que eles podem ficar ricos diminui. "

Em outras palavras, meu pai rico me ensinou que, uma vez que você rico, enriquecer ainda mais fica mais fácil e rápido. Se você nunca

você fica rico, a vida fica mais difícil e mais lenta. Sabendo disso, eu sabia que era hora de eu e Kim começar a expandir novamente nossa realidade no mercado imobiliário. Tínhamos investido por cinco anos expandindo nossa realidade sobre processos de negócios e suprimentos

Página 195

público inicial e ficamos ricos muito mais rápido do que nunca. Eu sabia que, no próximo nível, ficar rico seria muito mais fácil e Rápido. Eu sabia porque vi como isso aconteceu com meu pai rico.

Depois de 5 milhões, torna-se muito fácil

No final do ano 2000, o mercado de ações estava caindo, nosso negócio estava expandindo rapidamente, nossos livros e jogos foram vendidos em todo o mundo, as empresas que estávamos tornando públicas tomaram a forma de maneira agradável e logo seriam lucrativos. Kim me disse: "Eu quero voltar ao mercado imobiliário. Precisamos investir em ativos mais estáveis se pretendemos manter nossa riqueza. Com isso, voltamos ao mercado e corremos para nossa velha realidade, nosso antigo contexto e conteúdo. Eu senti que voltei para tentar conseguir 35 mil dólares por um condomínio de \$ 350.000. Embora sem maiores problemas Poderíamos assinar um cheque para três condomínios de \$ 350.000 pagando em dinheiro sem a necessidade de um empréstimo, novamente estávamos apresentando vários problemas. A questão não estava funcionando com o que havíamos planejado. Naquele ponto, eu sabia que era hora de expandir nossa realidade mais uma vez.

Até então, Kim e eu procurávamos projetos que cerca de 4 milhões de dólares. Ficamos confortáveis com aquele número porque sabíamos que tínhamos mais de um milhão para o pagamento inicial, sim Nos precisamos. Achávamos que sabíamos muito, mas não podíamos encontrar um imóvel ou financiamento que fizesse sentido ou que Funcionará de acordo com nosso novo plano. Foi quando eu liguei um velho amigo chamado Bill, que ganhou centenas de milhões de dólares em o imobiliário. Depois de localizá-lo, perguntei o que havia de errado com Nosso foco. A resposta de Bill foi: 'O mercado de 4 milhões de dólares dólares é um mercado difícil. Os bancos não gostam de investimentos, então grandes e projetos desse tamanho não são suficientemente emocionante para investidores privados sofisticados. Mas depois de 5 milhões, torna-se fácil novamente. '

Página 196

No momento em que ele disse isso para mim, eu sabia que ele estava na fronteira do meu realidade, do meu contexto. Quatro milhões de dólares foi fácil e confortável, mas 5 milhões estavam agora fora da minha zona de conforto. Minha mente começou a gritar, dizendo: "Se eu não posso fazer isso? um banco está interessado em um projeto de 4 milhões, como farei isso Interessado em um investimento imobiliário de 5 milhões? ». Eu pude ouvir como minha realidade falou em voz alta para mim. Eu também podia ouvir meu pai rico me dizendo para lembrar dos contos de fadas e também para lembrar que Ficar rico fica mais fácil quanto mais rico você fica, se você apenas seguir o Fórmula. Eu sabia que era hora de seguir a fórmula e me superar realidade.

Ficou muito fácil

No início deste livro, escrevi sobre como era fácil se aposentar mais cedo pedindo dinheiro aos bancos. Uma vez Kim e eu estávamos dispostos a vamos além da nossa realidade, nossa zona de conforto, descobrimos que era igualmente fácil pedir dinheiro emprestado ao governo. Eu escrevi como as leis fiscais são a favor dos quadrantes D e I e contra os quadrantes E e S. Também escrevi que a maioria dos pessoas que reclamam de impostos são aquelas que estão no Quadrantes E e A. A razão é que, do lado D e I, o governo quer ser seu parceiro, simplesmente porque é o lado R e I que cria empregos e fornece habitação. Eu sempre soube disso, porque meu pai rico me disse disse ele, mas não tinha ideia do quanto o governo ajuda quem ajudar o governo, até que comecei a analisar investimentos em bens raízes de mais de 5 milhões, até que eu estava disposto a expandir meu contexto.

Nossa busca estava em andamento. Agora estávamos olhando projetos maiores que estavam muito além do nosso conforto. Em nossa primeira reunião em 2001 com um vendedor de mercadorias Propriedade especializada em habitação popular patrocinada pela governo, Kim e eu mostramos à vendedora nosso portfólio de

imobiliária. Nele tínhamos milhões de dólares em imóveis, principalmente em condomínios de 30 a 50 apartamentos.

"Você sabe administrar condomínios multifamiliares?" Disse o agente imobiliária, uma jovem de quase 40 anos. "Isso é bom".

"Por que isso é bom?", Perguntou Kim.

«Porque uma das exigências do governo é que quem emprestar dinheiro deve ter um histórico de sucesso na gestão condomínios multifamiliares. Você tem feito isso por mais de 10 anos e os tornaram lucrativos. Muitas pessoas querem aqueles

empréstimos do governo, mas apenas alguns se qualificam para eles ", disse o agente. «Como você sabe, a maioria das pessoas que têm algumas propriedades de investimento desejam gerenciar seus próprios imobiliária, receba seu aluguel e faça seus próprios reparos. Por isso eles nunca aprendem como lidar com grandes propriedades como você. "

Kim e eu assentimos. Sabíamos que havia muito no mercado imobiliário Mais do que cobrar o aluguel e consertar alguns banheiros. Aprendemos muito nos últimos 10 anos. Mas agora era hora para seguir em frente. Se íamos fazer isso, tínhamos que conhecer pessoas novo, aprenda um novo vocabulário e esteja disposto a jogar um jogo muito maior. Ouvindo essas duas novas pessoas em nosso vidas, percebi que nos últimos 10 anos nos tornamos lebres e cisnes no mercado imobiliário de até 4 milhões Dólares. Éramos o proverbial peixe grande no pequeno lago. Agora era hora de seguir em frente e ficar desconfortável novamente, para se tornar tartarugas lentas e patinhos feios em um jogo muito maior.

Sentado ao lado do agente estava um banqueiro de investimento especializada em isenção de impostos e contratos governamentais com ou sem xícara para habitação. Quando eu perguntei a ele que tipo de programas de financiamento o governo tinha, ele respondeu: "Se você e seu projeto se qualificarem, o governo vai oferecerá financiamento de 95 a 110%. "

"Você quer dizer que eles vão nos emprestar todo o dinheiro necessário para comprar nosso próximo investimento? O governo nos dará dinheiro para comprar nosso ativo? ».

"Ainda mais, se eles se classificarem", disse ele. "Se eles se qualificarem, o governo vai até vai emprestar dinheiro para consertar ou reabilitar o projeto.

«Quer dizer que se o projeto custa 10 milhões de dólares Eles vão nos emprestar 10 milhões ou mais? E daí se leva três milhões dólares para consertar o lugar, eles também vão nos emprestar o dinheiro? Nos Eles vão emprestar todo o dinheiro para nossa propriedade?

O banqueiro de investimento assentiu. «Eles preferem te emprestar 20 milhões dólares ou mais, mas 10 milhões seria um bom lugar para começar. UMA Assim que faço um projeto de \$ 10 milhões, um projeto de \$ 20 milhões mesmo 50 milhões de dólares não estariam fora do lugar se você tivesse um histórico tentou".

Eu podia ouvir meu pai rico dizendo que as coisas estavam ficando cada vez mais fácil. Mas ele não conseguia acreditar que era tão fácil. Ainda um pouco incrédulos perguntem: "Em que termos?"

«Eu poderia garantir taxas de juros entre cinco e sete por cento, fixas há 40 anos e não está sujeita a embargo. "

"Não apreendível?" Eu engasguei. «Você quer dizer que o governo não irá atrás de todos os meus bens pessoais se o projeto der errado e posso devolver o dinheiro? Meu banqueiro odeia empréstimos hipotecários.

Cada vez que eu pego dinheiro emprestado com ele, ele garante que tudo que eu tenho também está online.

"Isso mesmo", disse o banqueiro de investimento. Mas você deve perceber que existem muitos termos e condições que se aplicam aqui e não se aplicam ao financiamento bancário convencional ».

"Eu sei disso", eu disse. Mas eu não tinha ideia de quão bom pode ser o governo.

“Às vezes, há programas ainda melhores nesses contratos de isenção de impostos do governo. Também existem *empréstimos de perdão*, onde o governo simplesmente esquece que você pediu dinheiro emprestado se você faz certas coisas bem. É muito semelhante a uma *concessão* .

"Por que o governo está fazendo isso?", Perguntei.

«Porque um dos problemas que este país enfrenta é ter moradias populares de baixo custo. O governo teme que sem pessoas como você, milhões e milhões de pessoas estão sem teto e parecem

forçado a viver em favelas abaixo do padrão e ameaçado por o crime. O governo está perseguindo os proprietários dessas casas pobres caro e você está colocando alguns na prisão. Esses senhorios eles abusam dos pobres e o governo quer detê-los. Ao mesmo tempo, o governo está disposto a oferecer bilhões de dólares para indivíduos como você, que provaram ser administradores responsável por projetos multifamiliares ”.

"Eles estão dispostos a me dar dinheiro para me tornar ainda mais rico."

"Isso mesmo", disse o banqueiro de investimento como agente imobiliário raízes sorriram. É mais do que apenas dinheiro. É muito dinheiro. Se você fizer bem por alguns anos, posso ajudá-lo a pegar emprestado milhares de milhões de dólares, se você quiser ser tão grande e rico. No ano passado, um de nossas divisões teve que retornar mais de um bilhão de dólares porque ele não conseguiu encontrar alguém que se qualificasse para o empréstimo.

Foi Kim quem disse: "A melhor coisa sobre ficar rico dessa forma é que você nós fazemos muito bem a muitas pessoas. Estou animado para pensar em converter uma favela em moradia segura para pessoas com famílias.

“Isso é exatamente o que o governo quer que eles façam. de nosso As favelas são de onde vem a maioria dos nossos problemas. Do nossos bairros pobres são onde o crime surge e cresce. Se você puder transformar favelas em moradias seguras, você terá cada vez mais dinheiro disponível para você. Tanto quanto você quiser".

"Então ficamos ricos entrando para o governo?"

"Tão rico quanto você quiser", sorriu o banqueiro de investimento. "O único eles têm que fazer é o que têm feito nos últimos 10 anos, ou seja, como proprietária e administradora de condomínios multifamiliares. O único eles têm que fazer é tirar proveito de seus 10 anos de experiência. E para nós adorariamos ajudá-lo a ficar mais rico. Você sabe como é difícil encontrar pessoas com seus anos de experiência? Apenas nos avise quando esteja pronto. Ela vai te ajudar a encontrar sua propriedade e eu vou te pegar

todo o dinheiro que eles querem.

A reunião acabou logo, Kim e eu agradecemos e dirigimos em direção ao nosso carro. Uma vez lá, nós nos sentamos em silêncio atordoado com descrença. Demorou alguns quilômetros antes

Página 200

vamos dizer algo. Finalmente, Kim disse: "Você se lembra do condomínio de 12 andares? apartamentos que compramos há 10 anos? ».

"Eu estava pensando sobre isso", respondi.

O que teria acontecido se tivéssemos decidido dizer: 'Eu não posso pagar por isso?' "disse ela. Como seria nossa vida se tivéssemos deixado Esses 35 mil dólares nos impediriam? ».

Eu pensei por um momento e disse: "Acho que continuaríamos dizendo o que mesmo hoje. Se 35 mil dólares tivessem nos impedido naquela época, eles provavelmente estariam nos prendendo hoje.

Quando saímos do estacionamento, pude ouvir meu pai rico dizendo: "Seu futuro é determinado pelo que você faz hoje, não amanhã." Virando-me para Kim, eu disse: "Se tivéssemos dito 'Não tenho dinheiro para isso' 10 anos atrás, hoje provavelmente continuaríamos dizendo "Eu não posso pague "".

Voltamos para casa em silêncio, sentindo-nos animados e abençoados. PARA Enquanto o carro se aproximava de nossa casa, pude ouvir meu pai rico me dizendo que quando você fica rico, fica rico sempre mais fácil. Eu podia ouvi-lo me dizendo que a razão de tantas as pessoas nunca ultrapassaram o padrão de vida da classe média porque eles acreditavam em contos de fadas. Como não acreditaram nas histórias, não eles conseguiram aprender as lições das histórias. Assim que saí do carro, entrei silenciosamente agradei ao meu pai rico e pude ouvi-lo dizer-me: «Sempre lembre-se de que os contos de fadas se tornam realidade, de uma forma ou de outra. '

Página 201

Capítulo 13

A vantagem da generosidade

Quem é realmente ganancioso?

Na outra noite, um dos comentaristas de notícias do fim de semana mais famoso disse em tom acalorado: "Não entrei no negócio porque não sou uma pessoa gananciosa.

Durante grande parte da minha infância, ouvi comentários como esse. Muitos das pessoas que visitaram a casa dos meus pais eram pessoas que eles trabalhavam para a universidade, o sistema educacional, o sindicato, o paz ou governo. Embora eles não tenham dito de forma tão óbvia como o comentarista de televisão, costumava-se dizer ou implicava que as pessoas no mundo dos negócios estavam nos negócios simplesmente porque eles eram gananciosos.

Meu pai rico tinha um ponto de vista muito diferente. Com frequência dizia: "Somos todos gananciosos até certo ponto. A única coisa natural é desejo de sobrevivência básica, uma vida melhor e ajuda suficiente para viva bem quando paramos de trabalhar. Mas só porque alguém está no negócios ou é rico não significa necessariamente que ele seja mais ganancioso do que algum outro. Na verdade, pode ser o oposto. Então disse: "A razão pela qual muitas pessoas não são ricas é simplesmente porque eles não são generosos o suficiente.

No capítulo anterior, quando Kim e eu decidimos aumentar nossas propriedades imobiliárias, a comporta de dinheiro do governo também abriu. Em nosso desejo de ficar mais rico, um dos

os primeiros passos foram encontrar maneiras de ser mais generosos, neste caso proporcionar melhor moradia para mais pessoas e a um preço melhor.

Quando você olha para a história, você percebe que as pessoas mais ricas foi muito generoso de uma forma ou de outra. Como mencionei antes, Henry Ford tornou-se um bilionário ao fornecer carros acessíveis para massas, em uma época em que os carros eram apenas para os ricos. De fato, muitas das montadoras que só fabricam carros para os ricos eles não estão no negócio hoje. Empresas automotivas para

ricos saíram do mercado, enquanto a Ford Motor Company tornou-se uma potência industrial em todo o mundo, cumprindo a missão de Henry Ford. Então, se você quer se aposentar jovem e rico, não há problema em ser ganancioso, contanto que você trabalhe constantemente para encontrar maneiras de dar mais e mais pessoas. Se você fizer isso, você encontrará seu próprio caminho para uma grande riqueza.

Proporções dos ricos

Meu pai rico gostava de proporções porque, como ele disse, "Você pode dizer muito com apenas uma pequena comparação." Para o meu pai ricos, as proporções eram simplesmente comparações, assim como o A relação P/L é simplesmente uma comparação. No que foi relacionado Com o dinheiro, pai rico costumava dizer: "Uma das principais razões por que que as classes pobres e médias lutam porque suas proporções não têm alavancagem ". Ele costumava usar a proporção de 1: 1 para ilustrar a proporção influência de uma pessoa pobre ou de classe média.

Um dia, quando eu ainda estava na faculdade, pai rico me disse mostrou suas proporções. No papel, ele escreveu:

O negócio	1: 5
Trabalhadores	1: 300
Imobiliária	1: 450
Dólares:	1: 6 milhões
Ações:	1: 2

Em outras palavras, sua proporção de negócios significava que ele tinha interesses em cinco negócios. Ele tinha mais de 300 funcionários trabalhando para ele. Dentro imobiliária, tinha mais de 450 inquilinos e esse número não inclui seus bens bairros industriais, lojas ou restaurantes. Com o passar dos anos os números do lado direito da proporção continuaram aumentando continuamente, é por isso que ele ficou cada vez mais rico, enquanto ele trabalhava cada vez menos.

A proporção do meu pai pobre começou em 1: 1 e terminou em 1: 1, é por isso que ele se tornou cada vez mais pobre. Como você pode saber de do índice de alavancagem, meu pobre pai acreditava no pagamento diário para um dia de trabalho. Houve momentos em que meu pobre pai trabalhou em dois trabalhos diferentes. Embora trabalhasse em dois empregos, sua proporção permaneceu sendo 1: 1 conforme definido por meu pai rico. Ele disse: "Se a maioria das pessoas têm dois empregos, tudo o que fazem é trabalhar mais horas de acordo com a mesma proporção.

Entre 1985 e 1990, as proporções para Kim e eu eram assim:

O negócio	onze
Imobiliária	1: zero

Dólares

1: não muito

Tínhamos um negócio que estávamos construindo, tínhamos um casa, mas não a consideramos como um ativo, pois tirou dinheiro de nós a cada mês e não tínhamos quase nada salvo. Ações e outros ativos em papel eram insignificantes, uma vez que nos custavam dinheiro e nunca dinheiro no bolso.

Em 1995, nossos índices de alavancagem eram assim:

O negócio	1: zero
Imobiliária	1:70
Dólares	1: 300 mil

Naquela data, havíamos vendido nosso negócio, havíamos comprado imóveis que geraram mais receita e nós salvamos alguns

Página 204

dinheiro no banco. O importante era que os imóveis eles forneceram dinheiro suficiente para viver no nível das pessoas afluentes e nunca mais trabalhar.

Para o ano de 2000, nossos índices de alavancagem eram assim:

O negócio	1: 7
Imobiliária	1:70
Dólares	1: milhões
Ações	1: 1,5 milhão

Embora as proporções ilustrem uma imagem interessante do progresso financeiro, os lucros reais estão no reino dos negócios, o terreno onde as verdadeiras avaliações do dinheiro, ou fluxos de caixa, eles não se refletem nas proporções. Eu não envio esses números para impressionar, uma vez que eles não são tão impressionantes, nem os apresento para para se exibir. Na verdade, hesito em mostrar esses números porque são pessoais e Prefiro não mostrar a eles. Eu os ensino simplesmente para ilustrar nosso caminho e nosso plano. Eu também os apresento para que as pessoas saibam como é possível começar com muito pouco e ainda construir uma casa tijolo financeiro, como na história dos três porquinhos.

Embora os números não sejam grandes, quando comparados com o mundo dos ultra-ricos, nosso plano é continuar a aceleração de riqueza por mais alguns anos. Se as coisas correrem de acordo com o planejado, vamos passar para o mundo dos ultra-ricos em alguns anos.

É provável que pelos números você notará que nosso plano da última anos iria construir negócios em vez de adquirir imóveis.

Nos próximos cinco a 10 anos, nosso plano é continuar criando mais negócios, mas concentre-se mais na aquisição de propriedades maiores em

imóveis com a ajuda de fundos governamentais. O ponto que eu gostaria de deixar bem claro para você agora é a ideia de expansão contínua do contexto, ou realidade, e a busca constante por um conteúdo mais rápido e melhor, ou educação. Se você quer seguir um caminho semelhante em relação à riqueza, não posso enfatizar o suficiente a importância de ter a mente aberta, para ir além das dúvidas, limitações e

Página 205

complacência pessoal, estar disposto a aprender e colocar as mãos em a obra. Eu conheci muitas pessoas que querem crescer financeiramente por meio essa proporção, ou mais rápido, mas muitos não estão dispostos a expandir seu contexto ou para aumentar seu conteúdo. Então, essas são pessoas que lutar em uma coisa ou mudar de um projeto para outro, esperando que seja o isso os torna ricos. Eu argumento que se uma pessoa tem um contexto e um conteúdo cada vez maior, ficará cada vez mais rico, não importa qual é o projeto. Não é o projeto ou a nova ideia que o tornará rico. É o seu contexto e conteúdo que o torna rico. Como eu disse em outros livros, Ray Kroc se tornou um bilionário vendendo bilhões de hambúrgueres comuns e Starbucks se tornaram uma marca famosa em todo o mundo o mundo vendendo xícaras de café.

Pai rico costumava dizer: "Se você não mudar seu contexto ou conteúdo, suas proporções permanecerão as mesmas. Tenho um amigo que sempre tem a nova ideia que vai ganhar milhões de dólares. No outro dia, Ele me ligou e me pediu para investir em seu último esquema. Tinha uma excelente ideia para uma linha de roupas que não vende na loja em que trabalha a tempo parcial. Ele disse: "Todos os dias, as pessoas vêm a esta loja procurando por essa marca de roupas. Meu chefe não quer levá-la. Por que você não me dá um pouco de dinheiro para abrir uma loja em frente àquela? Vamos dividir o lucro pela metade. "

Quando perguntei a este amigo se ele iria assistir a aulas de condução fluxo de caixa, manuseio de mercadorias de varejo, marketing e contratação e demissão recusadas. Sua resposta foi: "Por que eu preciso fazer isso? Trabalho nessa loja há anos. Não preciso não aprenda mais nada sobre como administrar uma loja. Depois que eu recusei, Ele ligou novamente com outro projeto e novamente eu recusei.

Eu fiz isso simplesmente porque duvido que ele esteja disposto a mudar seu contexto e seu conteúdo. Tudo o que ele quer é ganhar dinheiro, e por causa de seu velho, se tivesse dinheiro, já seria rico. Então continue pensando qual é a próxima grande ideia, ou oportunidade de negócio, aquela que rico, em vez de pensar que seu contexto e conteúdo limitados é o que é parando. Embora se ele abraque aquela loja e seus novos produtos fossem bem-sucedido, suspeito que sua proporção ainda seria de 1: 1. Em outras palavras,

Eu provavelmente teria que estar na loja dia e noite com muito pouco oportunidade de expansão, devido ao seu contexto e conteúdo existentes.

Por que é difícil ficar rico

É difícil ou quase impossível enriquecer com um contexto e conteúdo que você limitado a um rácio de alavancagem de 1: 1. É difícil ficar rico porque não há alavancagem. Quando você vê o quadrante do fluxo de dinheiro mostrado abaixo, você pode começar a entender por que para o lado esquerdo do quadrante, lado E e A, é mais difícil ficar rico devido aos índices de alavancagem:

Para a maioria, o lado E e A têm uma proporção de 1: 1, com muito poucos exceções. Por exemplo, a maioria dos funcionários só pode trabalhar para uma empresa de cada vez. Embora possam ter um segundo emprego, continue indo para a proporção de 1: 1. O mesmo é verdade para muitos proprietários de pequenas empresas ou autônomos. Provavelmente isso amigo meu que queria abrir uma loja de roupas estava acorrentado a um loja. Sinceramente, duvido que pudesse lidar com mais de uma loja. UMA o dentista só pode perfurar uma boca de cada vez e um advogado ou contador você só tem um determinado número de horas faturáveis por dia.

Quando falei com minha consultora, Diane Kennedy, ela disse: "Um ótimo A maioria dos profissionais de alta renda no quadrante A permanece preso em uma faixa de renda de \$ 100.000 a \$ 150.000. Diane vai além disso, dizendo: «Quem ganha mais ganha porque é altamente

especializados e cobram muito mais por hora ou por projeto. Os intervalos de Esse grupo gira em torno de US \$ 500.000 por ano. Muito poucos ganham mais". Novamente, o problema é o índice de alavancagem de 1: 1.

No capítulo anterior sobre contos de fadas, um dos mencionada foi a história da lebre e da tartaruga. Uma das maneiras que as lebres ou coelhos da vida começam com um início rápido é porque eles têm algum dom, inteligência ou talento especial. Eles podem ser excelentes

acadêmicos, aprendizes rápidos, atletas legais ou artistas como Estrelas de cinema. Muitos se dão bem, muito cedo na vida. Sem

No entanto, uma tartaruga como eu sabia que a maneira como eu ganharia carreira estava usando índices de alavancagem. Era o mesmo plano que meu pai rico usava. Talvez se eu fosse realmente inteligente e fosse um cientista de foguetes, poderia ter tido sucesso no mundo mais tradicional de negócios e subir na escada corporativa. No entanto, em breve na vida, quando comecei a ter problemas na escola, sabia que tinha que encontrar minha própria maneira de vencer a corrida. Hoje minha renda é maior que de muitos de meus colegas que conseguiram empregos bem remunerados em breve na vida. Minha renda é maior porque usei a *alavancagem de ativos em vez de usar a influência de minha força de trabalho*.

Para quem quer se aposentar jovem e rico, uma das decisões que eles podem precisar fazer é descobrir em qual carreira eles têm o melhor chance de vencer. Por exemplo, se você é como a estrela do beisebol Alex Rodríguez, que recebeu \$ 252 milhões por um contrato 10 anos, mais suportes comerciais, então obviamente o quadrante E é o Melhor para você. Embora a proporção de Rodriguez seja de 1: 1 por 10 anos, é uma boa proporção quando o cifrão é adicionado. sim você pode ser uma estrela de cinema como Julia Roberts, que ganha 20 milhões dólares por filme, então obviamente é a melhor maneira para você. Ele Secretário do Tesouro, no governo George W. Bush, Paul O'Neill, recebeu mais de \$ 100 milhões em ações e opções de ações como funcionário da Alcoa. Embora eu estivesse em um situação de trabalho com uma proporção de 1: 1, sua remuneração tinha muito alavancagem. Se você acha que suas chances de sucesso são melhores no caminho para o topo da escada corporativa de uma

Página 208

importante, então esse é o melhor caminho para você, mesmo que seja um Proporção de 1: 1. A razão pela qual Kim e eu continuamos iguais o caminho que pai rico usou foi simplesmente porque sentimos que naquele maneira que tínhamos as melhores chances de sucesso financeiro. Era um caminho que nos obrigou a adquirir ativos. Foi um caminho que exigiu trabalhamos para aumentar constantemente nossas proporções de alavancagem.

Uma boa trilha para tartarugas

Há outra razão pela qual escolhi pessoalmente o caminho do meu pai rico. A razão é encontrada no diagrama do quadrante do fluxo de dinheiro mostrado abaixo.

Anos atrás, pai rico apontou para o lado esquerdo do mostrador e disse: "O potencial de ganho do lado E e A é *limitado*. O potencial de o lucro do lado direito é *infinito* ».

Pai rico explicou um pouco mais, dizendo: "O problema de vender seu trabalho por dinheiro é que é a única coisa que você pode fazer. Se você aprender adquirir ou criar ativos para gerar dinheiro, lenta mas seguramente você pode aumentar sua renda. Na verdade, o lado direito do quadrante é um lado excelente para tartarugas, tartarugas que lenta mas seguramente irão adquirir mais ativo ".

Página 209

Pai rico também disse: "O problema de vender seu trabalho é que não tem valor residual de longo prazo. Se você comprar um imóvel alugar e alugar lucrativamente, a mão de obra que você usou adquirir essa propriedade pode ser recompensado repetidamente, por anos. Em outras palavras, eles podem pagar por anos por algo que você pode demorou menos de uma semana de trabalho. ' Um exemplo é o seguinte: Em 1991, Kim e eu compramos um imóvel em uma área de lazer por 50 mil dólares em dinheiro. Foi um ótimo negócio, pois foi originalmente vendido em 134 mil dólares. Nós o compramos em uma execução hipotecária de banco. Desde 1991, recebemos mais de mil dólares por mês de receita líquida ou mais de 12 mil dólares por ano durante anos. O tempo total que nos levou comprar e alugar o imóvel demorava menos de oito horas trabalho. Tínhamos pensado em vender o imóvel e levar a valorização, mas isso seria muito problemático neste ponto.

O problema de trabalhar por dinheiro em um emprego é que você precisa recomece a vender seu trabalho todas as manhãs, sem falhar. Dentro Na maioria dos casos, seu trabalho não tem valor residual de longo prazo prazo, se você estiver trabalhando por dinheiro. Além disso, se você está trabalhando para dinheiro seu potencial de ganhos é limitado. Se você trabalhar devagar Ao adquirir ativos, seu potencial de receita é infinito e essa receita pode legado às gerações vindouras. Seu trabalho ou profissão não é algo você pode legar a seus filhos em seu testamento.

A vida fica mais fácil

Meu pai rico disse que trabalhar por dinheiro vendendo seu trabalho muitas vezes significa que a vida se torna mais difícil simplesmente porque

Se o a taxa de alavancagem de sua vida permanece 1:1, então seu a vida vai ficar mais difícil. Se você trabalhar para uma proporção de alavancagem cada vez maior, então a vida fica mais fácil e você ganha cada vez mais dinheiro ».

Um salto quântico na riqueza

A maioria de nós já ouviu o termo *salto quântico*. Outras pode usar o termo *exponencial*, que significa além de um aumento linear em algo. Em outras palavras, um mais um não é igual a dois. Em um salto quântico na riqueza ou um aumento exponencial no dinheiro, um mais um pode ser igual a cinco, seis, sete ou mais. Em outras palavras sim você trabalha diligentemente e constrói uma casa de tijolos forte, eu tenho descobriam que muitas vezes ocorrem saltos quânticos repentinos na riqueza, saltos quânticos que as pessoas que seguem uma proporção de 1: 1 não Eles parecem ter.

Por exemplo, entre 1985 e 1990, para Kim e para mim a vida teve muito de luta financeira. De repente, entre 1990 e 1994, Kim e eu tivemos um explosão repentina e exponencial de riqueza e sucesso financeiro. 1994 para 1998, a vida era bastante estável novamente. Nós trabalhamos diligentemente ativos de construção, mais especificamente negócios. Nós não compramos muito na área imobiliária, porque os preços dos imóveis propriedades subiram muito e encontrar um bom negócio levou muito tempo. Então, de repente, em 1999, não apenas meus livros e jogos começou a decolar, mas muitos outros negócios e investimentos começou a surgir.

Parecia uma explosão repentina de boa sorte, novos amigos e novas oportunidades, no entanto, na realidade, a fonte desse boom riqueza exponencial foram anos de trabalho sem muitos resultados e sofrem obstáculos financeiros. A razão pela qual isso acontece é porque o O valor do ativo geralmente aumenta exponencialmente enquanto o valor do seu trabalho só aumenta «aumento talmente ». Por exemplo, meu contador me disse que o valor de um de meus empresas somavam 40 milhões em 2000. Essa foi a preço pelo qual ele acreditava que poderíamos vendê-lo se quiséssemos. Ao mesmo Algum tempo, um de meus advogados aumentou sua taxa horária para \$ 25. Esse é um exemplo de ativos que aumentam *exponencialmente* e em um renda que aumenta "incrementalmente". É outro exemplo de como

potencial de ganho no lado esquerdo do quadrante é limitado e o potencial de ganho do lado direito é quase infinito.

Outro exemplo de salto quântico aconteceu no número de ações de empresas que tínhamos. Entre 1996 e 1998, trabalhamos na aquisição de ações de uma empresa pública. De repente faliu e nós perdemos tudo o que tínhamos naquela empresa. Nossas ações eles praticamente perderam todo o seu valor. No entanto, devido à experiência que obtivemos trabalhando para adquirir uma participação maior na empresa, transferimos o que aprendemos para adquirir ações em boas empresas que começaram e essas ações continuaram a fazê-lo muito bom, mesmo em um mercado de ações em queda.

No início deste livro, escrevi sobre o jornalista que me criticou dizendo que a maioria das novas empresas falham no início. Hoje, embora os riscos para iniciar um negócio continuem altos, o experiência que ganhamos com essas pequenas empresas com problemas que falhou aumentou minha capacidade de abrir mais empresas estável e tem uma melhor chance de sucesso a longo prazo. Quando Vejo o sucesso do *Pai Rico, Pai Pobre* e de nossa empresa, www.richdad.com, muito do nosso sucesso atual se deve em grande parte a minhas falhas passadas. Sharon e Kim também tiveram seus obstáculos, seus decepções nos negócios, no entanto, esses obstáculos se tornaram nas lições aprendidas que contribuíram para nosso sucesso combinado atual. O que nós, como grupo, aprendemos com nosso passado indivíduo é o que nos dá o que parece ser o salto quântico repentino de sucesso que desfrutamos hoje.

Menciono tudo isso como uma forma de encorajá-lo a continuar, embora você possa encontrar alguns obstáculos em sua vida. sim você aprende com cada obstáculo, em vez de culpar ou dar desculpas, sua riqueza o conhecimento aumentará. Se você trabalhar persistentemente para ser mais generoso, para servir mais pessoas, para aumentar suas proporções de alavancagem, tenho certeza que você também vai experimentar aqueles booms repentinos, saltos quânticos ou exponenciais na riqueza. Parece que até as tartarugas podem avançar com uma explosão repentina de na direção do vento.

O poder da mídia social

Me deparei com uma lei conhecida como Lei Metcalfe que explica parcialmente o salto quântico ou a explosão exponencial de riqueza. Robert Metcalfe é um dos fundadores da 3Com, a empresa que lhe deu o PalmPilot. A lei dele diz que *o poder econômico de uma empresa é o quadrado do número no*

rede

A história do fax nos ajuda a entender esse conceito com mais clareza. Nos meus primeiros dias na Xerox Corporation, tínhamos a tarefa de vender Máquinas de fax. O problema no início dos anos 1970 era que muito Poucas pessoas tinham um aparelho de fax e menos ainda sabiam o que estava fazendo. Como se houvesse tão poucos aparelhos de fax, seu valor econômico era baixo. No entanto, em Conforme o tempo passava e mais e mais pessoas os usavam, de repente estourou em popularidade. Hoje, a maioria dos meus amigos tem fax em seus em casa e no seu negócio.

Então a Lei Metcalfe é esta: Se você tem apenas um fax, seu valor econômico é um, de acordo com a fórmula:

$$1: 1 \text{ (ao quadrado).}$$

O valor econômico de um permanece um. Mas o momento você tem duas máquinas, o valor econômico da rede não aumenta linearmente. Ele aumenta quanticamente. No momento em que você tem o segundo fax, o valor econômico é quatro, não dois:

$$1: 2 \text{ (ao quadrado) = valor econômico de 4.}$$

Quando havia 10 aparelhos de fax na rede, os números eram assim:

$$1:10 \text{ (ao quadrado) = valor econômico de 100.}$$

Quadrante A sofre

Indivíduos que operam como proprietários individuais ou outras formas de autônomos ou proprietários de pequenas empresas, muitas vezes não têm o

benefício da Lei Metcalfe. Uma das razões pelas quais uma franquia já que o McDonald's é mais poderoso do que um restaurante familiar de hambúrgueres é devido novamente à Lei Metcalfe.

Eu descobri que as pessoas que trabalham duro para serem indivíduos Hardy muitas vezes tem que trabalhar mais duro apenas para manter sua autonomia. É por isso que muitos profissionais aderem a associações para ter mais poder no mundo.

Quadrante E sindicaliza

Por anos, as pessoas no quadrante E conheceram o valor de organizar em um sindicato. Juntos, os funcionários do Quadrante E têm muito mais poder do que se tentassem negociar como indivíduos. Hoje, um dos Os sindicatos mais ricos e poderosos da América são a NEA (Association da Educação Nacional, por sua sigla em Inglês). Uma das razões porque que nosso sistema educacional muda muito lentamente é em grande parte devido a

poder do sindicato dos professores. Eles conhecem o poder de uma rede.

O poder do monopólio

Pai rico costumava dizer: "A fórmula para uma grande riqueza é encontrado no jogo Monopólio ». Muitos de nós sabemos disso fórmula, para comprar quatro casas verdes e trocá-las por um hotel vermelho. A fórmula para a riqueza encontrada no jogo Banco Imobiliário também siga a Lei Metcalfe. Vendo a comparação entre a proporção do meu pai pobre e meu pai rico, você provavelmente entende porque o O poder financeiro do meu pai pobre permaneceu o mesmo.

	<i>Pobre pai</i>	<i>Pai rico</i>
Imobiliária	1: 1 nunca mudou	1: 450 aumentando

Em outras palavras, o poder econômico do meu pobre pai permaneceu no mesmo nível 1. Um ao quadrado ainda é um. Tudo o que ele tinha era sua casa. Dentro

Página 214

Neste exemplo, a riqueza de meu pai rico era de 450 ao quadrado. Ele controlou mais de 450 unidades de aluguel. Seu poder econômico era subindo exponencialmente. Quando você vê a proporção de 1: 1 do meu pai rico e você inclui o efeito negativo que os impostos tiveram sobre sua renda, ganha a 50 por cento, você pode realmente ver como o poder o dinheiro do meu pobre pai não aumentou, embora ele trabalhasse cada vez mais e mais duro. A renda de pai rico estava aumentando, seu poder econômico estava aumentando e pagando cada vez menos impostos.

Em 1985, Kim e eu tínhamos um plano para adquirir duas novas unidades aluguel por ano. Começamos comprando nosso primeiro imóvel em 1989. Quando tínhamos cinco unidades, nosso poder econômico era cinco ao quadrado ou 25. Nosso poder econômico não apenas aumentou, nosso a confiança também aumentou quando nosso experiência. Quando compramos o condomínio de 12 apartamentos unidades, nosso índice de alavancagem foi de 1:17 e nosso poder econômico era 1:17 ao quadrado ou 289. Para outros, a única coisa que eles tinham era sua casa e eles não compraram propriedades de investimento durante a recessão. mercado, sua relação imobiliária ficou em 1: 1 e seu poder econômico ficou em um. Para Kim e eu, nossa meta para o ano 2005 está tendo mil unidades de aluguel ou mais em nosso portfólio. o A questão é qual é o poder econômico de mil ao quadrado?

Este exemplo explica como uma pessoa operando nos quadrantes D ou eu posso passar rapidamente para um muito inteligente, talentoso ou bem educado nos quadrantes E ou A, embora a pessoa nos quadrantes E ou A ganham mais dinheiro. A Lei Metcalfe explica por que meu pai rico No final, ele ganhou mais em um ano do que meu pobre pai jamais ganhou. A Lei Metcalfe também explica por que as tartarugas podem vencer

lebres se continuarem a adquirir ativos em vez de trabalhar por dinheiro como muitos coelhos costumam fazer.

Negócios de Marketing de Rede

Depois de entender a Lei Metcalfe, a lei das redes, aprendi por que organizações de marketing de rede oferecem essa ferramenta

Página 215

poderoso para pessoas comuns como você e eu. Ao aplicar a lei Metcalfe para uma empresa de marketing de rede, você começa a ver o poder nesta forma de negócios.

Por exemplo:

Uma pessoa do quadrante E ou A decide ingressar em uma organização de marketing de rede e aprender a passar para o quadrante D. Trabalhar por um ano ou dois, obtendo a preparação e mentalidade necessárias. Vamos dizer isso por dois anos, não acontece muita coisa. As pessoas vêm e vão de seus negócios, em vez de fique. Então, depois de um ou dois anos, sua proporção de alavancagem ou poder econômico é o mesmo. Não é muito diferente de estar no quadrante E ou A:

1: 1 ao quadrado
Poder econômico de 1.

De repente, no terceiro ano, o contexto dessa pessoa se expande e ela tem um novo conteúdo e, de repente, atrai e treina três candidatos fortes que também desejam criar negócios.

Seu índice de alavancagem e poder econômico são vistos a partir do Caminho seguinte:

1: 3
Poder econômico de 9.

Em três anos, é um salto quântico no poder.

Após cinco anos, essa pessoa tem uma rede de 10 e sua proporção a alavancagem se parece com isto:

1:10
Poder econômico de 100.

E agora digamos que esta pessoa decida que 10 pessoas são suficientes e ele se concentra apenas nas 10 pessoas que estão em seus negócios. Pouco depois de alguns anos, digamos que as 10 pessoas em sua rede também eles têm 10 pessoas (1:10:10). Isso significa a pessoa original agora você tem 100 pessoas em sua rede.

Então, com seu dinheiro excedente, essa pessoa começa a comprar condomínios. Ele começa com uma das 100 unidades:

Negócios 1:10:10
Imóveis 1: 100.

Em cinco ou 10 anos, esse indivíduo não apenas fez a mudança do Quadrante E e A, mas aumentou seu poder econômico tanto no Quadrante D como no I, algo difícil de fazer nos quadrantes E e A. De repente, a pessoa que fez a mudança fica muito mais rica, ganha muito mais dinheiro e tem mais poder econômico do que seus pares que deixado para trás nos quadrantes E ou A.

Após 15 anos, os números podem ser impressionantes.

Este é um exemplo simplificado de porque eu recomendo algumas das empresas de marketing de rede. Como o nome dele indica, é uma rede que tira proveito da Lei Metcalfe, que mede a potência do redes.

Hoje, quando converso com pessoas que estão preocupadas com sua aposentadoria ou fundos mútuos em sua conta de aposentadoria, muitas vezes Eu recomendo que você adicione negócios de marketing de rede ao seu portfólio. Eu digo: "Se você realmente seguir as lições ensinadas por alguns dos negócios de marketing de rede e construir um negócio sólido em sua rede, você descobrirá que o negócio é muito mais seguro do que investimento encontrado em seu fundo de aposentadoria. Se verdadeiramente você trabalha duro para que aqueles em sua rede sejam ricos, por sua vez, eles eles o tornarão rico e lhe darão muita segurança. Na minha opinião, um negócio de O marketing de rede é muito mais seguro do que o mercado de ações porque você tem pessoas que você passou a amar e confiar e tudo estão aproveitando o poder da Lei Metcalfe, que mede o poder de redes ».

As redes aproveitam o poder da generosidade

Os ricos e poderosos entendem o poder das redes. McDonald's é um rede de hamburguerias conectadas em todo o mundo. geral Motors é uma rede de concessionárias de automóveis em toda a América. A Exxon é uma empresa petrolífera com campos de petróleo, tanques e tubos, bem como postos de gasolina ligados em todo o mundo. Se os ricos e poderosos usam

redes, você não deveria fazer isso também? Safeway é uma rede de lojas
loja que distribui alimentos em todos os Estados Unidos. CBS, NBC, ABC,

CNN, PBS, CBN são redes de comunicação muito poderosas.

Pai rico costumava dizer: "Se você quer ser rico, deve construir redes e uni-las com outras redes. A razão é que é fácil ficar rico por meio de redes porque é fácil ser *generoso* por meio de redes. Por outro lado, pessoas que agir sozinho ou como um indivíduo limita suas chances de sucesso financeiro. Em seguida, ele acrescentou: "Redes são pessoas, empresas ou organizações com aqueles que você é generoso porque você os apóia e eles apoiam você. Redes são formas poderosas de alavancagem. Se você quer ser rico, construa uma rede e aderir a outras redes ».

Nosso plano de negócios para www.richdad.com é baseado em fazer redes em vez de competir com organizações, especialmente se forem mais maior do que nós. Hoje, temos redes com AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, editoras em mais de 40 países diferentes, muitos organizações religiosas e várias empresas de marketing de rede. Trabalhamos juntos para tornar o outro mais forte e viável, bem como mas rico. Há um dar e receber, nós compartilhamos forças e minimizamos fraquezas para nos tornar mais fortes.

Descobrimos que sendo cooperativos e focados em garantir que as pessoas com quem fazemos negócios tenham sucesso financeiro crescemos exponencialmente. Tenho notado que os indivíduos ou empresas que se concentram principalmente *única* em ficar rico ou tomada mais do que dão, não são bons parceiros de networking. Eu percebi que pessoas que só querem *beber* e só se preocupam com eles muitas vezes têm que trabalhar mais e ganhar menos no longo prazo prazo.

Certa vez, participei do conselho de administração de uma empresa onde estava Obviamente, o presidente não se importava com a empresa. A única coisa que

Ele estava preocupado com seus pagamentos e seu pára-queda dourado. Ele não estava preocupado com a rede, neste caso, uma empresa com centenas de funcionários que lhe deram vida. o a única coisa com que se importava era consigo mesmo. Escusado será dizer que colocamos um novo Presidente. O ponto chave para ter sucesso nas redes é ter interesse sinceramente para primeiro garantir que os indivíduos e As organizações com as quais você trabalha em rede também estão indo bem. Não você só pode se preocupar consigo mesmo, como muitas pessoas parecem e organizações.

Ao longo dos anos, Kim, Sharon e eu descobrimos indivíduos, consultores ou organizações que estariam apenas dispostos a trabalhar conosco se tivessem certeza de que seriam pagos mais cedo. Em outros palavras, as taxas totais que pagamos a eles pareciam ser mais importante do que o serviço que prestaram.

Recentemente, contratamos uma empresa de consultoria para ir para reveja nossos sistemas de marketing interno. Eles pediram por taxas consideráveis antes de fazer qualquer tipo de trabalho. Eles

pagamos e três meses depois chegou seu relatório. Depois de revisar o jargão de seu relatório, percebemos que a única coisa que dizia era que tínhamos que manter sua assinatura e pagá-los por mais três anos. Não havia apenas uma recomendação sobre como melhorar nosso marketing. Havia apenas uma proposta de mais trabalho. Este é um exemplo de um vendedor que coloca suas taxas antes do necessidades do cliente. Nem é preciso dizer que não assinamos o contrato.

Quando eu estava no colégio, meu pai rico me pediu para ir ver como ele contratou um novo funcionário para administrar um de seus parques industrial. No quadro, em sua sala de conferências, havia três candidatos. Depois que pai rico terminou de explicar o trabalho, ele perguntou se alguns tinham uma pergunta. As perguntas eram interessantes:

1. Quanto tempo livre terei todos os dias?
2. Quantas deficiências por doença existem?
3. Quais são os benefícios?
4. Quando posso obter um aumento e uma promoção?
5. Quantas férias pagas eu tenho?

Depois da reunião, pai rico me perguntou o que eu havia notado.

Página 219

Eu respondi: 'Eles só estavam interessados no que estava diante deles. Nenhum perguntou como ele poderia ajudá-lo a construir seu negócio ou o que Eu poderia fazer para tornar o negócio mais lucrativo.

"Foi isso que percebi", disse pai rico.

"Você vai contratar algum deles?"

"Claro", disse pai rico. Procuo um empregado, não um sócio. Procuo alguém que queira ganhar dinheiro, não ficar rico.

"Ele não parecia ganancioso?", Perguntei. Quem leu meus outros livros, você provavelmente se lembra que meu pai rico sempre me fez trabalhe de graça, não por dinheiro.

"Sim, isso mesmo", disse meu pai. Mas somos todos gananciosos até certo ponto ponto. A razão pela qual eles provavelmente nunca serão ricos é porque eles não são generosos o suficiente.

Em outras palavras, seu índice de alavancagem provavelmente será de 1: 1. Repetindo o que meu pai rico disse: "A maioria das pessoas eles não ficarão ricos porque tudo o que pensam é em receber diariamente por dia trabalhado. Não há muita alavancagem em um pagamento diário por dia funcionou porque não importa o quanto você trabalhe ou o quanto você seja pago, a proporção ainda é de 1: 1.

Uma das razões pelas quais pai rico fez seu filho e eu aprendemos a trabalhar de graça porque assim aprenderíamos a dê e construa um ativo antes de recebê-lo. Anos atrás, meu pai rico desenhou o diagrama a seguir para explicar seu ponto. Meu pai rico o chamou de diagrama de "quem recebe primeiro e quem recebe mais":

5. Proprietário da empresa
4. Investidores

3. Especialistas (contadores, funcionários, consultores)
2. Funcionários
1. Ativo (negócio ou outro investimento)

Pai rico costumava dizer: "O empresário deve pagar o ativo primeiro. Isso significa reinvestir continuamente dinheiro e recursos suficientes para mantenha o ativo forte e em crescimento. Muitos proprietários de empresas são Eles colocam o ativo, os funcionários e todos os demais em primeiro lugar. Por que seus negócios falham. O motivo pelo qual o proprietário de uma empresa

Página 220

recebe seu *último* pagamento porque ele começou um negócio para ser quem ele é pagar *mais* . Mas para ser aquele que recebe mais, o proprietário da empresa você precisa se certificar de que paga o restante do negócio primeiro. É por isso que sou treinar para não trabalhar por dinheiro. Você está aprendendo a delegar gratificação e trabalho para construir ativos que aumentem de valor. eu quero que você aprenda a construir ativos, não a trabalhar por dinheiro.

Muitas empresas ponto com e outras startups falham siga este diagrama ou o conselho de pessoas como pai rico. eu tenho Conheci muitas pessoas que abrem negócios pedindo dinheiro emprestou ou levantou capital de amigos, familiares e outros investidores. Imediatamente, eles alugam um grande escritório, compram um carro luxuoso e pagar salários exorbitantes do *capital dos investidores em vez de* faça isso com a *receita* do negócio. Como o capital dos investidores é mal administrado e ainda sem renda, então eles tentam pagar a você o mínimo possível para a empresa, seus funcionários e seus investidores. Em negócios como este, Os investidores são aqueles que muitas vezes ficam presos ao conta, como era o caso de muitas empresas ponto com e empresas Novo.

Pai rico costumava dizer a seu filho e a mim: "Pessoas que são pague *primeiro no final*, eles recebem *menos* . O proprietário da empresa deve pague-se no final, porque você está no negócio de construir um ativo. Se você está no negócio para receber um salário, não deveria estar negócio, você deve estar procurando trabalho. Se o proprietário da empresa tiver fez um bom trabalho ao pagar a todos para construir um ativo, ativo deve valer muito mais do que poderia ter sido pago alguma vez".

Pai rico costumava dizer: "A maioria das pessoas não está no mundo de negócios para construir ou criar ativos. A maioria está no mundo dos negócios como funcionários ou especialistas autônomos porque eles querem um salário. Essa é uma das principais razões pelas quais menos de 5% da população dos Estados Unidos é rica. solteiro cinco por cento da população percebe o valor dos ativos sobre o dinheiro. Também dizia: "O proprietário da empresa ou empresário você fica com um bom dinheiro no final do dia porque você deve ser mais generoso

Começar. O proprietário da empresa assume os maiores riscos e também está pagar por último. Se você fez um bom trabalho, a quantidade de dinheiro pode ser Impressionante". É por isso que ainda sigo o diagrama de meu pai rico quando Eu começo qualquer negócio e é por isso que continuo trabalhando de graça. Eu faço porque quero mais dinheiro no final do dia.

Muitas pessoas nos quadrantes E ou A são limitadas pelo número de pessoas ou organizações que podem servir, daí a sua renda é limitada. Um verdadeiro dono do quadrante D, com foco em criar um negócio que sirva continuamente mais e mais pessoas, isso será feito ficando mais rico. Você recebe uma grande recompensa simplesmente porque construir um sistema ou ativo para servir mais pessoas. É por isso que o dono de uma empresa pode enriquecer *exponencialmente* e as pessoas que trabalha por um salário que enriquece *gradativamente* .

Quão rápido você pode ficar rico?

A boa notícia é que nunca foi tão fácil e barato obter rico. A única coisa em que você deve se concentrar é servi-lo todas as vezes mais pessoas. Na época de John D. Rockefeller, demorou cerca de 15 anos para se tornar um bilionário. Para ele conseguir isso, teve que adquirir muitos poços de petróleo e criar uma rede de postos de gasolina e sistemas de entrega de gasolina. Isso levou muito tempo e dinheiro. Hoje seriam necessários bilhões de dólares para construir o que você construiu Rockefeller.

Bill Gates levou aproximadamente 10 anos para se tornar um milionário. Ele tinha a visão de usar a rede IBM para crescer rapidamente. Para Michael Dell e Steve Case, fundadores da AOL , levaram menos de cinco anos para construir bilionários. Um empresário aproveitou a crescente demanda por computadores e o outro usou o poder explosivo da Rede Global Global para aproveitar o poder de uma rede explosiva. Para cada nova geração de empreendedores, leva menos tempo e menos capital para se tornar bilionários, devido ao advento de novas redes. Você também pode.

Se você entende o poder das redes e a importância das proporções de alavancagem, você também pode se tornar exponencialmente rico em um curto período de tempo e uma fração do custo. Você tem bases e experiência de negócios sólidos, você pode vender para o mundo através da rede. À medida À medida que o custo de fazer negócios online diminui, o poder da rede aumenta.

Uma das razões pelas quais Steve Case e AOL (uma pessoa e empresa muito jovens) puderam comprar a Time Warner e a CNN (outra empresa com diretores mais velhos) era simplesmente porque a AOL tinha sido uma rede principal. Quanto maior a rede, maior o poder econômico.

Muitas vezes tenho escrito sobre pessoas que se tornaram muito ricas em seu tempo livre. Muitos dos ultra-ricos de hoje começaram com negócios em casa ou na mesa da cozinha, bem como HewlettPackard tudo começou em uma garagem e Dell Computer começou em um quarto. então que mesmo se você tiver um emprego mal pago, você pode ficar muito, muito rico se você abre um negócio em casa ou na garagem, tudo no seu tempo livre. Lembre-se: "Não é função do seu chefe torná-lo rico. Seu trabalho chefe é pagar pelo que você faz e seu trabalho é ficar rico em casa e em seu tempo livre".

Nunca foi tão fácil ficar rico além de seus sonhos. para menos esforço e menos capital inicial. Eu sei que muitas das empresas ponto com com muita volatilidade foi à falência como muitos pensamos que isso aconteceria. Na minha opinião, as empresas ponto com que faliu pode ter tido o contexto adequado, mas não eles tinham o conteúdo certo. Muitas empresas pontocom tinham ideia adequada, mas muitos não tinham a verdadeira experiência de negócios e fundamentos de negócios. Muitos estavam apenas tentando ficando rico com uma moda passageira, em vez de realmente servir a mais pessoas.

Li recentemente que uma empresa pagou um salário ao seu presidente equivalente a mais de um bilhão de dólares em dinheiro de investidores e que ele arruinou a empresa. Em 1999, outra empresa ponto com pagou a seus funcionários um bônus de Natal igual a três meses de salário. Essa mesma empresa fechou e foi falência antes do Natal de 2000. Este é definitivamente um caso em onde a missão da empresa era tornar os funcionários mais ricos e

empreendedores em vez de servir primeiro o cliente. Investidores eram que pagou pelo fracasso na missão e propósito da empresa. Não consegui seguir o diagrama de meu pai rico acima sobre quem recebe paga primeiro e quem recebe por último. Essas pessoas, incluindo investidores, eles se concentraram em ser gananciosos em vez de se concentrar no propósito de um negócio, que é ser generoso.

Hoje, nosso site recebe mais de 50 por cento de seus negócios de clientes que moram em outros lugares fora dos Estados Unidos. Estamos trabalhando no desenvolvimento de nosso jogo CASHFLOW para ser pode jogar online. Nossa visão é que CASHFLOW é jogado por alguém na África, Ásia, Austrália, Albânia e América então simultâneo. O site será uma comunidade de jogadores que pagam um assinatura mensal nominal para aprender enquanto joga, tomando à distância, estudando cursos destinados a ensiná-los a ser *ricos em vez de trabalhadores* . O objetivo do site é que a comunidade

ajudar uns aos outros para alcançar a aposentadoria jovens e ricos. Todo esse trabalho é fazendo com um propósito e que é servir ao maior número de pessoas possível. Ao nos concentrarmos em ser generosos, construímos um ativo que construir uma rede em todo o mundo.

Clientes com potencial de 6,5 bilhões de dólares

Agora, se você aplicar as proporções e os mercados potenciais dos quais nenhum jogador online notou ainda, veja se você pode calcular o valor desse ativo que www.richdad.com está construindo. Hoje no mundo, existem aproximadamente 6,5 bilhões de pessoas. Desses 6,5 bilhões, aproximadamente 2 bilhões são clientes potenciais.

CNN, fundada por Ted Turner, tem cerca de 30 milhões assinantes em todo o mundo. Esses assinantes fizeram Ted Turner rico o suficiente para doar um bilhão de dólares para as Nações Unidas.

Se nós em www.richdad.com atrairmos um milhão de clientes para aderir ao serviço e pagar a taxa nominal mensal, então,

Página 224

sob a Lei Metcalfe, qual seria o valor econômico de www.richdad.com? E se crescesse para 5 milhões, 10 milhões, 30 milhões? A questão é realmente esta: qual é o mercado no nível mundial de pessoas que querem aprender a ser ricas? O que vai acontecer quando a internet é capaz de traduzir simultaneamente para que as pessoas de diferentes países e línguas podem jogar e aprender com as pessoas de outras pessoas diferentes países e idiomas? (Qual é o nosso plano para jogar online). O que acontecerá com o mercado de investimento quando um site comece a investir em cidades como Phoenix, Tóquio, Seul, Detroit, Virginia Beach, Singapura, Kuala Lumpur, Hong Kong, Portland, Dubai, Cairo, Sydney, Perth, Xangai, Joanesburgo, Florença, York, Bruxelas, São Paulo, Cidade do México, Hanói, Londres, Lima, Toronto, Nova York, Entre muitos? Quanto custaria construir uma rede global deste tipo? Custaria tanto quanto custou Rockefeller, Ford ou Ted Turner construir suas redes?

Outra rede que www.richdad.com está tentando alcançar são as instituições educativas. Desenvolvendo cursos que poderiam ensinar jovens como administrar seu dinheiro com responsabilidade, investir e gerenciar seus próprios portfólios, quantas redes educacionais poderíamos incluir? Se pudéssemos fazer parte do currículo da rede escolar em todo o mundo, qual poderia ser nosso valor econômico?

No futuro, quando uma nova tecnologia de banda larga chegar à rede qual será o nosso valor econômico quando nos tornarmos uma das milhares de empresas que temos nosso sistema privado de televisão na net? Eu sei que ainda é o futuro, mas como meu

pai rico: "Seu trabalho é posicionar-se e estar pronto quando surgir a oportunidade. Presente". Ele também disse: "É normal chegar cinco anos antes, mas não um dia então".

Não estou citando nosso plano de negócios para mostrar ou dizer isso se tornará realidade. É um plano e, como todos sabemos, nem tudo dá certo como planejado. Eu percebo que podemos mudar isso no forma ou que podemos falhar, mas como você sabe, eu falhei antes e, Se eu falhar novamente, nossa empresa irá corrigir, aprender e subir mais inteligente e mais forte novamente. O ponto de compartilhar nosso plano

Página 225

negócio é ilustrar o poder explosivo de alavancagem para mais e mais pessoas hoje, por meio de redes diferentes. Não muitos de nós nós conseguimos o dinheiro para construir uma rede de TV como o Ted fez Torneiro. Mas a maioria de nós pode pagar 500 computadores usados dólares e começar a construir uma rede em nível global.

Em poucos anos, aqueles que estão preparados e posicionados eles aproveitarão o poder explosivo que a banda larga trará. As pessoas que tirar proveito da nova tecnologia, você pode ficar muito mais rico do que Ted Turner com televisão ou Bill Gates com *software de* computador ou aquele Jeff Bezos com a internet.

Anos atrás, meu pai rico me disse: "As pessoas do lado R e I da Quadrant tem acesso a riqueza infinita. As pessoas do lado E e A são restringido pelas restrições de sua força de trabalho física. De modo a pessoas do lado E e A movem-se para o lado D e I, a primeira mudança é a mudança em direção à generosidade, o desejo de primeiro servir mais pessoas, ao invés de seja o primeiro a receber o pagamento.

Se você vir Sam Walton do Wal-Mart, tudo o que ele fez foi construir um rede de grandes lojas de descontos, lojas que vendiam produtos excelente para preços cada vez mais baixos para milhões e milhões de pessoas. É por isso que Sam Walton valia mais do que um advogado que cobra 750 dólares por hora. A chave é a generosidade.

Uma palavra final sobre generosidade

Durante a mania das pontocom, falava-se muito sobre negócios da velha economia e negócios da nova economia. Sem importa se o negócio é da velha ou da nova economia, todos Empresas e indivíduos de sucesso devem seguir certos princípios e leis de era velho.

A generosidade entra na lei da velhice, na lei da reciprocidade. É a lei que diz: "Dê e será dado a você." Não é uma lei que diz: "Receba e então dê". É uma lei que sobreviveu ao teste do tempo e vai sobreviver ao teste do futuro. Hoje, mais do que nunca, é muito É importante querer cuidar de si e de seus entes queridos, mas se você quiser ser

rico, primeiro você tem que pensar em atender às necessidades dos maiores quantas pessoas você puder, em primeiro lugar. É a lei.

Meu pai rico acreditava na Lei da Reciprocidade e na ideia de que ser Generoso era a melhor maneira de ficar rico, muito rico. Era o contexto deles sobre a vida e suas ações estavam de acordo com seu contexto.

Pai rico sempre nos deu exemplos de como usar a Lei de Reciprocidade. Ele constantemente nos lembrava da necessidade de sermos generosos. Ele costumava dizer: "Se você quer um sorriso, seja o primeiro a sorrir. sim você quer amor, seja o primeiro a dar amor. Se você quer ser compreendido, então seja o primeiro a oferecer compreensão. Ele também disse: "Se você quiser seja atingido na boca, seja o primeiro a atingir alguém na boca".

Pai rico não apenas acreditava em ser generoso servindo mais e mais pessoas, ele também acreditava em ser generoso com seu dinheiro. Nessa linha de pensamento, ele realmente acreditava no poder do dízimo ou no poder de dar dinheiro. É por isso que pai rico deu dinheiro generosamente para sua igreja, para instituições de caridade e escolas. Ele deu dinheiro porque queria mais dinheiro. Com Ele costumava dizer: "Deus não precisa receber, mas os humanos precisam".

Ele costumava dizer: "Muitas pessoas dizem que são generosos com seu tempo. Porque eles não têm dinheiro. Pessoas que são generosas com seu tempo eles têm muito porque dão o seu tempo. Eles não têm muito dinheiro porque não dão dinheiro. Eles não dão dinheiro porque são mesquinhos e mesquinhos com ele, sempre com medo de que não haja dinheiro suficiente, então seu medo é tornar-se realidade. Se você quer mais dinheiro, dê dinheiro, não tempo. Se você quiser mais tempo, dê tempo.

Se você tiver problemas para dar dinheiro, pode começar dando um pouco de cada vez regularmente. Cada vez que você dá, você vai ouvir como você O contexto, ou a sua realidade, está falando em voz alta para você. No momento em que você ouve como sua realidade fala com você, e é a realidade de uma pessoa pobre, você tem a oportunidade de escolher e escolher sua realidade novamente. No momento em que você dá até mesmo um dólar para sua igreja ou sua instituição de caridade preferido, seu mundo mudou. No momento em que você sinceramente você cria um negócio ou investe para aumentar seu serviço para mais pessoas,

para sempre você terá aumentado suas chances de se tornar extremamente rico e jovem e rico reservado.

Política da nossa empresa

Quem já jogou CASHFLOW deve ter notado que tem muitas fotos dedicado a instituições de caridade e outros eventos de responsabilidade social. Ele O jogo foi criado assim, guardando as lições do meu pai rico.

Além disso, na época do Natal, honramos todos funcionários de www.richdad.com dando dízimo ou doando certos quantidade de dinheiro para a igreja ou instituição de caridade de sua escolha. Nós fazemos isso funcionários nos ajudam a decidir quem receberá as doações do companhia. A empresa é quem faz a doação, mas o faz em homenagem a funcionários porque reconhecemos que o sucesso de nossa empresa é devido aos esforços de toda a equipe, portanto, a equipe deve ajudar determinar a quem as doações da empresa devem ser feitas. É nossa maneira de ter integridade com as lições e filosofia de meu pai rico e de nossos produtos. É também uma das coisas mais alegres que fazemos em nossa empresa. Nós descobrimos que um dos melhores vantagem é ser generoso.

Comece sendo generoso consigo mesmo

Pai rico sempre dizia: "Comece pequeno e sonhe grande". Quando se trata de melhorar seus índices de alavancagem, o O conselho de pai rico ainda é válido hoje. No livro *criança Menino rico e inteligente*, escrevi sobre os sistemas de porquinho das três crianças, sistema que Kim e eu usamos atualmente. Um cofrinho é para economizar, outra é investir e outra pelo dízimo, dar dinheiro para a igreja e instituições de caridade. Melhorar seus índices de alavancagem pode comece com algo tão simples como três cofrinhos, colocando 10 centavos, 50 centavos ou um dólar por dia cada. Se você colocar um dólar por dia em cada cofrinho, no final do mês, suas proporções ficarão assim:

Página 228

Poupança	1:30
Investimentos	1:30
Dízimo	1:30

É um excelente começo. Em um mês, suas proporções são aumentando a cada dia, sem exceção. Imagine o que poderia acontecer em 30 anos. O ponto a lembrar é que você está realmente aumentando o hábito de se pagar primeiro ou de ser generoso contigo mesmo. Pai rico costumava dizer: “Uma das razões pelas quais Pessoas pobres são pobres porque se tratam mal. Y Não quis dizer com isso que você deveria sair correndo para comprar um vestido novo ou novos clubes de golfe. O que ele quis dizer é que os pobres não Eles fazem coisas que os tornam financeiramente ricos. Pagando você primeiro, você está enriquecendo financeiramente a si mesmo, sua alma e seu futuro.

Terceira parte

A alavancagem de suas ações

Apenas faça .
N IKE

Falar é fácil. Aprenda a ouvir com os olhos .
Os fatos falam mais alto que as palavras. Ver
o que uma pessoa faz, em vez de ouvir o que ela diz .

P ADRE R ICO

Qualquer um pode ficar rico?

Certa vez perguntei a pai rico se alguém poderia ficar rico. dele
A resposta foi: 'Sim. O que uma pessoa deve fazer para ficar rica não é
tão difícil. Na verdade, ficar rico é fácil. O problema é que a maioria
as pessoas preferem fazer as coisas da maneira mais difícil. Muitos funcionarão
passaram toda a vida vivendo abaixo de seu nível, eles vão investir em coisas que

não entendem, eles trabalharão duro para os ricos em vez de trabalhar duro para ficarão ricos e farão o que todo mundo está fazendo em vez de fazer o que os ricos estão fazendo. '

As duas primeiras seções deste livro trataram principalmente de o processo mental e de planejamento para adquirir grande riqueza. Ambos processos são importantes para se aposentar jovens e ricos. A próxima seção é o que se deve e pode fazer para se aposentar jovem e rico. Apesar processos mentais e de planejamento são importantes, no final o que conta é o que você faz com o que você sabe. Como meu pai rico costumava dizer: "Falar é fácil".

Página 230

Existem muitos livros sobre como ficar rico. O problema com muitos um deles é que dizem para você fazer coisas que muitas vezes são difícil para a maioria das pessoas. Esta parte do livro é sobre coisas simples que quase todos podem fazer. Depois de ler isso seção você saberá que tem a capacidade de se tornar muito rico, se quiser. Ou, pelo menos, você encontrará uma ou duas coisas que pode fazer para se tornar mais rico, se você decidir torná-los. Depois de ler esta seção, a única questão Será: Com que intensidade você deseja ficar rico?

Capítulo 14

A alavancagem dos hábitos

Pai rico costumava dizer: "Existem hábitos que o tornam rico e hábitos que o tornam pobre. A maioria das pessoas é pobre porque tem hábitos ruins. Se você quer ser rico, tudo que você precisa fazer é se preparar para ter hábitos ricos ».

Se você realmente quer ficar rico, você deve fazer as seguintes coisas continuamente novamente, de agora e para sempre, pelo resto de sua vida. Todas as pessoas do mundo ocidental podem pagar e fazer o que quiserem recomenda. O problema é que apenas alguns farão e farão isso e elas vão.

Hábito 1: Contrate um contador

No início deste livro, escrevi que é mais fácil pegar emprestado um milhão de dólares para economizar um milhão de dólares. Há um pequeno problema. Antes que seu banqueiro lhe empreste o milhão de dólares, ele vai querer saber que você é responsável com o dinheiro. Uma das maneiras que um banqueiro é sintá-se confortável emprestando-lhe uma quantia tão grande de dinheiro se você tiver um histórico financeiro profissional limpo.

A maioria das pessoas não pode se qualificar para grandes empréstimos porque eles têm registros ruins. Muitas pessoas pagam taxas de juros maior do que o necessário simplesmente porque eles têm registros financeiros pobre. Em *Pai Rico, Pai Pobre*, escrevi sobre a importância de ter educação financeira. A base disso é um extrato de conta e é o que você O banqueiro vai querer ver se ele vai emprestar a você quantias substanciais de dinheiro.

Mesmo que você não tenha um negócio, sua vida pessoal é um negócio e tudo empresas reais têm contadores. É por isso que eu recomendo fortemente que você contrate a um contador e tê-lo por toda a vida. Por ter um contador

sua receita, despesas, ativos e passivos online, você começa a manter registros profissionais. Eu também recomendo que você se sente com seu contador e você revisa suas contas mês a mês. A repetição é o caminho aprendemos e revisando repetidamente suas contas mensais, não apenas você estabelecerá um bom hábito, mas obterá uma maior compreensão de seu padrões de gastos, você será capaz de fazer correções mais cedo e, no final, você levará controle de sua vida financeira.

Por que não fazer você mesmo? Por que contratar alguém de fora?

Algumas das razões são as seguintes:

1. Você quer começar a ser um profissional no quadrante D ou I. Todos os profissionais do Quadrante D ou eu temos contadores profissionais. Portanto, agora trate sua vida financeira como um negócio. Conforme descrito em *Pai Rico, Pai Pobre*, uma das seis lições do meu pai rico era "cuidar do seu próprio negócio" e isso começa com a contratação de um Contador profissional
2. Você quer uma terceira pessoa externa e desinteressada para olhar objetivamente para o seu dinheiro e seu hábitos de consumo. Como você sabe, o dinheiro pode ser um problema emocional, especialmente se for de vocês. Uma pessoa que não tem apego emocional às suas finanças pode colocar coisas em ordem e falar com você de forma lógica e clara. Eu lembro que minha mãe e meu pai não conversaram sobre dinheiro. Eles discutiram e gritaram sobre dinheiro. Isso dificilmente é um manuseio ou discussão de metas de dinheiro
3. Meu pobre pai não queria ver sua situação financeira. Mantiveram nossos problemas financeiro como um segredo pessoal, um segredo para si mesmo, sua família e qualquer outro pessoa. Quando crianças, sabíamos que nossa família tinha problemas financeiros, mas não Conversamos e mantivemos nossos problemas financeiros em segredo. o psicólogos diriam que *segredos de família se tornam tóxicos*, o que significa que segredos envenenam a família. Eu conheço a dor emocional de nossas lutas financeiras, sim afetou a todos nós, embora mantivéssemos isso em segredo
4. Ao contratar um contador profissional que não seja emocionalmente ligado, você pode expor seus desafios financeiros. Por ser capaz de discutir suas demonstrações financeiras com seu contador profissional, você traz à tona o assunto dinheiro e os negócios da sua vida. Se for ao ar livre e discutir suas finanças com um profissional, você será mais capaz de fazer as mudanças ou tomar decisões difíceis que são necessárias, antes que os problemas financeiros sejam tornar-se tóxico
5. Se você ganha menos de \$ 50.000 e está no quadrante E, um contador profissional não Deve custar mais de US \$ 100-200 por mês. Eu ouço pessoas que dizem isso eles preferem gastar esse dinheiro em comida ou abrigo. O problema com essa mentalidade é que gastar dinheiro em roupas ou moradia não resolverá seus problemas de dinheiro e não o tornará mais rico. Como meu pai rico sempre dizia: "Existem dívidas boas e dívidas ruins, uma boa renda e renda ruim e despesas boas e despesas ruins. Ele me disse para contratar um contador e outros consultores financeiros profissionais era dinheiro que ia para *boas despesas*, simplesmente porque

São despesas que o deixam mais rico, facilitam sua vida e o preparam para um futuro melhor

Se você realmente não pode comprar um medidor, encontre um e serviços de câmbio. Você pode limpar sua casa ou jardim e em troca ele pode levar sua contabilidade. O mais importante é fazer, não importa seja qual for o preço, porque o preço de longo prazo é muito alto. Como Pai rico costumava dizer: "Sua maior despesa na vida é o dinheiro que você *não ganha*".

6. Mais importante: contratar um contador profissional reafirma a você mesmo que você está levando a sério sua vida financeira pessoal. Significa que então pelo menos uma vez por mês, você se senta com seu contador, analisa as contas e aprende, corrigir e redirecionar o futuro financeiro de sua vida.

Em *Clever Kid, Rich Kid*, a introdução começa: "Por que seu banqueiro

não pede seu boletim escolar. O que o seu banqueiro pergunta é você Estado de conta. Pai rico costumava dizer: "Sua declaração e a sua notas depois de terminar a escola. Na escola, recebemos boletins, pelo menos uma vez por trimestre. Mesmo se você tivesse notas ruins, o boletim deu a você e seus pais a chance de sabe no que você era bom e no que você era fraco, e então eu lhe dei o oportunidade de fazer correções. Na vida real, as pessoas que não têm demonstrações financeiras ou boletins não podem fazer correções se eles não sabem onde estão a cada mês, trimestre ou ano. Pense no seu estado de conta como seu boletim escolar e trabalha diligentemente para que você cédula financeira é medida em milhões ou talvez bilhões de dólares. É por isso que seu contador é importante. Seu contador lhe dá sua cédula avaliações uma vez por mês. Existem três etapas a seguir:

1. Encontre e contrate um contador
2. Mantenha uma contabilidade precisa a cada mês sobre sua situação financeira
3. Revise suas demonstrações financeiras a cada mês com seu consultor para que você possa fazer correções rapidamente

Hábito 2: Crie uma equipe vencedora

No *Guide to Investing*, escrevi que os quadrantes D e eu trabalhamos equipe. Uma das razões pelas quais as pessoas nos quadrantes E e A às vezes eles têm problemas nas transições porque eles não são costumava ter uma equipe para ajudá-los em suas decisões e planos financeiro

Quando criança, percebi que meu pobre pai lidava com problemas financeiro por si mesmo. Se ele tivesse problemas, ele ficaria sentado em silêncio durante jantar, discuti com minha mãe se ele estava frustrado com dinheiro, e sentou sozinho até tarde da noite, tentando equilibrar as contas. Eram muitos vezes quando cheguei em casa para encontrar minha mãe chorando porque ela sabia que tínhamos problemas financeiros e não tínhamos com quem conversar. Dentro quando se tratava de dinheiro, meu pai era o homem da casa e nunca ele discuti seus desafios financeiros com ninguém.

Por outro lado, meu pai rico se sentou à mesa de seu restaurante, cercado por sua equipe e discutindo abertamente seus problemas financeiros. Pai rico costumava dizer: "Todo mundo tem problemas financeiros. Os ricos têm problemas de dinheiro, os pobres, empresas, governos e igrejas. O que determina se alguém vai ser rico ou pobre é simplesmente quão bem ele lida com esses problemas. Pessoas pobres são pobres simplesmente porque administram mal seus problemas de dinheiro. ' Por por esse motivo pai rico discutia seus problemas de dinheiro abertamente com sua equipe de finanças. Dizia: "Ninguém pode saber tudo. sim você quer ganhar o jogo do dinheiro, você quer o melhor em seu time pessoas, o mais inteligente. Meu pobre pai perdeu porque ele achou que deveria

sabe todas as respostas, e não foi.

Depois que seu contador apresentar suas demonstrações financeiras mensais reúna-se com sua equipe todos os meses. Você provavelmente quer ter um banqueiro, um contador, um advogado, um agente imobiliário, um agente de seguros e outros especialistas. Todo profissional vem para a mesa com uma visão diferente e com maneiras diferentes de resolver seus problemas. Só porque você tem muitas opiniões não significa que você tenha que seguir alguma. o mais importante é que você não mantenha seus problemas financeiros em segredo, que você ouve as pessoas com mais inteligência do que você em diferentes áreas do experiência e que, no final, você toma sua própria decisão.

Página 235

Quando as pessoas me perguntam como aprendi tanto sobre dinheiro, investimentos e negócios, simplesmente respondo: "Minha equipe me ensina." eu tenho aprendido mais sobre negócios e investimentos fora da escola simplesmente porque uso minha vida como uma escola da vida real. eu tenho descobri que estou mais interessado em resolver meus próprios problemas do que ficar sentado na escola tentando resolver problemas fictícios.

A seguir está um exemplo de como usei meu computador para me ensinar coisas. Outro dia, encontrei-me com um dos meus advogados que negociava para me explicar como usar títulos do governo com isenção de impostos. Suas explicações estavam além de mim e seu vocabulário estava cheio de palavras que eu nunca tinha usado antes. Em vez de desperdiçar seu Por algum tempo sentado ali fingindo entender, parei a reunião e marquei outra. Na próxima reunião, meu contador e aquele advogado sentaram-se com Kim e comigo e os dois ajudaram a explicar o que ele estava nos contando, em nossa linguagem.

Anteriormente, eu disse que as palavras são ferramentas para o cérebro. Cada profissão usa palavras diferentes. Por exemplo, os advogados usam palavras diferentes dos contadores. Aproveitando o tempo para entender o todas essas palavras, por ter seus significados traduzidos para mim, eu sou mais capaz de usar palavras e torná-las parte da minha vida. Em outras palavras, Utilizo diversos profissionais como tradutores para poder use suas palavras em minha vida. Quanto mais palavras eu puder entender e usar, mais Quanto mais rápido eu puder ganhar mais dinheiro e melhor será meu futuro financeiro.

Essa reunião me custou algumas centenas de dólares em taxas, mas eu sei o ganho será exponencial. Me ajudou a entender como pegar emprestado dezenas de milhões de dólares do governo com taxas de juros muito baixas. A preparação combinada de meu advogado e meu contador sobre esse assunto isso vai acelerar muito meus índices de alavancagem. Como disse Antes, você pode aumentar sua receita de forma incremental ou exponencial. Ao investir no meu vocabulário e compreensão, minha riqueza aumentará de forma exponencial.

Portanto, comece a reunir sua equipe. Se você não pode pagar uma equipe que custa muito, você provavelmente quer encontrar um aposentado que gosto de ajudar e orientar as pessoas. Muitas vezes, a única coisa que você precisa

a fazer é pagar o almoço. Você ficaria surpreso com quantas pessoas apenas goste de ser convidado a compartilhar a experiência de uma vida para ajudar a outros. Tudo que você precisa fazer é ser respeitoso, não discuta e ouça com atenção. Faça isso uma vez por mês e seu futuro será enriquecido por sempre.

Hábito 3: Expanda constantemente seu contexto e conteúdo

Agora vivemos na Era da Informação, não na Era Industrial. No Era da Informação, seu maior ativo não são suas ações, títulos, fundos investimento, negócio ou imobiliário. Seu maior patrimônio é a informação o que está em sua mente e a idade de suas informações. Muitas pessoas eles estão ficando para trás porque a informação em suas mentes é história velhos ou porque se agarram a respostas que estavam corretas ontem, mas hoje eles estão incorretos. Se você quiser se aposentar jovem e rico, você precisa ficar no nível de um mundo de informação em rápida mudança.

Então, como você acompanha a Era da Informação? As A seguir estão algumas das coisas que faço para continuar aprendendo. Não estou dizendo para você fazer exatamente as mesmas coisas que eu Acabei de compartilhar o que estou fazendo com você. Se funcionar para você, tudo bem, E se não, descubra o que funciona para você.

1. Biblioteca de áudio Nightingale-Conant. Em 1974, depois Decidi seguir o caminho do meu pai rico, sabia que precisava encontrar mais mentores apenas meu pai rico. Eu sabia que precisava de informações que não é baseado na educação tradicional. Em 1974, descobri com fitas de áudio repletas de informações valiosas, informações que são adicionou não apenas ao meu *conteúdo*, mas também expandiu meu *contexto*. Essa as fitas me deram informações pertinentes e relevantes e também expandiram minha realidade para que eu pudesse usá-la.

Hoje, mais de 25 anos depois, continuo usando os produtos da Nightingale-Conant. Sempre que preciso de informações oportunas, analiso o seu catálogo procurando um programa de áudio ou vídeo que me ensine o que quero aprender. Quando preciso de informações inestimáveis e eternas validade de alguns dos maiores professores do mundo, eu reviso seu catálogo.

Algumas das fitas de áudio que você pode querer com começar são:

1. *Lidere o campo (campo direto)* Earl Nightingale. Esta fita é um dos clássicos do o tempo todo, sempre será relevante. Earl Nightingale é um dos líderes do Negócios modernos e educação motivacional. A sabedoria ancestral sobre liderança é o que que todos nós precisamos se quisermos nos manter atualizados na Era da Informação
2. *Ganhar dinheiro na Web (Ganhar dinheiro na rede)* Seth Godin. Este grupo de fitas está repleto de informações práticas, básicas e úteis sobre como iniciar sua rede de negócios em todo o mundo. Mesmo que você não planeje fazer negócios online, esta fita está cheia de Noções básicas de negócios do senso comum para qualquer pessoa que queira ficar rico
3. *Thinking Big (Thinking Big)* de Brian Tracy. Este conjunto de fitas é essencial para qualquer um que perceba que pode estar pensando muito pequeno. Uma das razões pelas quais as pessoas têm um contexto de escassez ou não têm dinheiro suficiente é simplesmente porque eles geralmente pensam muito pequenos. Este conjunto de fitas vai ajudar abra sua mente para maiores possibilidades para sua vida
4. *The Art of Exceptional Living (A arte de uma vida excepcional)*, de Jim Rohn. Trata-se de um excelente programa educacional para expandir seu contexto. A razão pela qual é um excelente jogo de fita é porque muitas pessoas pensam que têm que fazer coisas grande, ou superar obstáculos gigantescos, para ser grande. Jim Rohn aponta que existem a diferença entre fazer grandes coisas e viver uma vida *excepcional* , fazendo coisas vida simples de uma forma *excepcional* . Como expressei neste livro, não sinto que nenhum grande talento, aparência, personalidade ou mente foi premiado. Depois de ouvindo esta fita, parei de me concentrar em fazer grandes coisas e, em vez disso, me concentrei em fazer o que ele fez, excepcionalmente bem
5. *How to Be a Nolimit Person (Como ser uma pessoa sem limites)* do Dr. Wayne Dyer. Este é um excelente conjunto de fitas sobre como fazer com que cada dia da sua vida conte, expandindo seu contexto ou realidade para permitir mais oportunidades, melhor saúde, maior felicidade e enfrentar os problemas com uma atitude melhor

Quando vou para a academia ou dirijo de carro, muitas vezes tenho Toque algumas fitas da biblioteca Nightingale-Conant de fitas de áudio de excelentes mentores. Quando questionado sobre como encontrar mentores, com Eu recomendo fortemente que a pessoa obtenha um catálogo de fitas e procure o mentor com quem você deseja aprender.

2. Eu assino os seguintes boletins de negócios e financeiros:

- a. *Wall Street de Louis Rukeyser (Wall Street de Louis Rukeyser)* . Me parece que suas informações são precisas. Este boletim informativo é importante para qualquer um que queira estar atualizado sobre o que está acontecendo no Wall Rua
- b. *Investimento estratégico (estratégia de investimento)* de James Dale Davidson e Lord Rees-Mogg. Esses dois homens têm uma perspectiva global sobre o Economia mundial. Acho que suas informações são precisas, muitas vezes muitas posições e especialmente boas para o investidor rico

- c. *Resumos de livros de negócios de áudio-tecnologia (resumos de livros de negócios Audio-Tech)* . Esta organização publica mensalmente o resumo de um livro e um programa de áudio sobre os livros de negócios mais populares Recente Acho melhor ler o resumo e ouvir a fita antes decida se eu quero ler o livro

Estamos entrando em uma era de oportunidades sem precedentes, estamos entrando na Era do Empreendedor. Se tudo que você quer é um cheque com um salário mais alto, você pode perder esta era enquanto outras se tornam Super rico. Se você não quer perder, sugiro que crie o hábito de ser à frente da multidão e para ver o futuro que a multidão não pode ver.

Hábito 4: Continue crescendo

Outro dia, um amigo meu estava reclamando que tinha perdido milhões dólares na bolsa. Nunca havia investido antes de 1995, perguntei emprestou dinheiro para comprar ações e agora, após o bolsa, ele havia perdido quase tudo, incluindo sua casa. Ficou reclamando alto e finalmente eu tive o suficiente. Eu disse: 'Ela cresce. Você já é um homem. O que o fez pensar que o mercado de ações sempre subiria? "

Meu comentário não o deteve. Ele ficava dizendo: "Por que Alan Greenspan não baixou as taxas de juros antes? Por que você teve que carregá-los? É culpa dele e culpa do meu corretor por ele ter perdido tudo. Enquanto eu vou devolver todo esse dinheiro? Por que o governo federal não faz algo sobre perdas no mercado de ações?"

Enquanto me afastava, repeti o que havia dito antes: "Cresça".

Pai rico costumava dizer: "As pessoas envelhecem, mas não necessariamente cresce." Muitas pessoas passam do abrigo do papai e Mamãe ao abrigo de uma empresa ou do governo. Muitos esperam que outra pessoa cuide deles ou é responsável por sua falta de sabedoria e senso comum. Então, eles procuram um emprego seguro ou santuários governamental. Muitas pessoas passam suas vidas procurando por garantias e passam a vida evitando riscos, evitando crescer e sempre buscando um pai adotivo para cuidar deles. Eu conheço muitas pessoas que não eles são capazes de sobreviver sem seguridade social. Eu conheço pessoas que ainda

Página 239

você não tem idade suficiente para receber seguro social e ainda Eles estão contando com ela e o Medicare para apoiá-los. Essas redes de segurança governamental foi criada na Era Industrial e foi criada apenas como redes de segurança para os muito necessitados. Hoje, Infelizmente, muitas pessoas, mesmo altamente educadas e muito bem pagos, continuam contando com o governo para cuidar deles. Estamos na era da informação e é hora de gostarmos cultura vamos começar a crescer e amadurecer financeiramente. Deixe as redes de segurança do governo e programas sociais para aqueles que realmente necessidade.

Quando terminei o ensino médio, pensei que tinha crescido e sabia tudo as respostas. Hoje, costumo dizer: "Eu gostaria de ter sabido então o que eu sei hoje. Há muitas coisas que fiz no passado que me deixam feliz tem feito, mas não os faria hoje. Acho que crescer é perceber que crescer significa fazer as coisas de maneira diferente nós envelhecemos. Fazer a mesma coisa todos os dias da sua vida sem Uma exceção em muitos aspectos está impedindo o desenvolvimento mental e emocional. O mundo está mudando, está ficando mais sofisticado e igual isso deveria acontecer conosco.

Uma das maneiras como o mundo está mudando é que não há muita segurança no emprego ou segurança financeira. As empresas são empurrando as pessoas para o mundo frio e cruel, dizendo: "Não espere que eu Vamos cuidar de você assim que parar de trabalhar para nós. Eles também são

dizendo: "É melhor você contar com a sacola para cuidar de você quando você parar trabalhar". No entanto, no mundo frio e cruel, espere a bolsa sempre subir é uma fantasia infantil e tão boba quanto espere que o rato dente pague sua conta do dentista. Crescendo significa estar disposto a ser cada vez mais responsável por si mesmo, suas ações, sua educação continuada e sua maturidade. Se você quiser ter um futuro financeiro rico e seguro, é imperativo saber que os mercados Os mercados de ações sobem e descem e não há ninguém para protegê-lo. Entre mais rápido crescemos e enfrentamos a realidade, melhor podemos enfrentar o futuro com maior maturidade. Na Era da Informação, existem mais de nós precisamos nos afastar das ideias da Era Industrial que

Página 240

consiste em esperar que outra pessoa seja responsável por sua segurança no trabalho e sua segurança financeira.

Receio que em menos de 20 anos ficará óbvio que a Era Industrial está morto e desaparecido. Saberemos quando o governo finalmente admitir que está falido e incapaz de cumprir muitas de suas promessas financeiro Se em 20 anos muitas pessoas entrarem em pânico e começar a drenar seu 401 (k), a bolsa vai cair, muitas pessoas serão vistas desapontado e os Estados Unidos podem entrar em uma recessão profunda, possivelmente em uma depressão. Se isso acontecer, milhões e milhões de Pessoas nascidas durante o *baby boom* e seus filhos eventualmente precisam crescendo. Crescer significa que você se torna cada vez menos dependente de outros e cada vez mais capaz de cuidar de si mesmo, de suas necessidades e do necessidades dos outros. Para mim, crescer é um processo que dura a vida toda, um processo que muitas pessoas estão evitando ao buscar segurança no trabalho e segurança financeira fornecida por alguém que não eles.

O crescimento contínuo é um hábito importante. Se você vai se aposentar jovem e rico, você precisará crescer muito mais rápido que o a maioria das pessoas.

Hábito 5: Você deve estar disposto a falhar mais

Uma das maiores diferenças entre meu pai rico e meu pai pobre era que meu pobre pai não estava disposto a falhar. Pensei em cometer erro era sinal de fracasso, afinal ele era professor. Meu pai Poor também achava que na vida só havia uma resposta correta.

Pai rico constantemente se aventurava em áreas que não conhecia nada. Meu pai rico acreditava em sonhar grande, experimentar coisas novas e cometa pequenos erros. No final da sua vida disse-me: «O teu pai passou a vida fingindo que você sabia todas as respostas corretas e evitando erros. Por isso, no final da vida, começou a cometer grandes erros. Pai rico também disse: "Uma das melhores coisas de ser disposto a tentar coisas novas e cometer erros é cometer erros

Página 241

te torna humilde. Pessoas que são humildes aprendem mais do que aqueles que eles são arrogantes.

Ao longo dos anos, vi meu pai rico entrar em negócios, empresas e projetos que você freqüentemente não conhecia. Eu costumava sentar, ouvir e fazer perguntas por horas, dias e meses e obter o conhecimento que eu precisava. Ele estava sempre disposto a ser humilde e fazer perguntas estúpido. Sobre isso disse: «O que é estúpido é fingir que é inteligente. Quando você finge ser inteligente, você está no topo da estupidez".

Meu pai rico também estava disposto a estar errado. Se eu cometi um erro, ele estava sempre pronto para se desculpar. Eu não estava tentando estar certo todo o tempo. Dizia: "Na escola só existe uma resposta correta. sim alguém tem uma resposta melhor do que a sua, pegue. Então você terá dois respostas corretas". Ele também costumava dizer: "Pessoas que têm apenas uma resposta correta geralmente contém três coisas. Um: eles geralmente são argumentativo ou defensivo. Dois: eles costumam ser muito chato. E três: muitas vezes se tornam obsoletos porque não conseguem perceber que sua única resposta correta agora está errada. '

Portanto, o conselho de pai rico era: "Viva um pouco. Todos os dias fazer algo ousado e um pouco arriscado. Mesmo se você não ficar rico, este hábito irá manter sua vida excitante e mantê-lo mais jovem por mais anos.

Infelizmente, meu pobre pai passou a vida fazendo coisas corrigir. Ele fez a coisa certa quando foi para a escola. Consegui um emprego de professor porque em sua mente era a coisa certa a fazer. Ele trabalhou duro e subiu a escada porque era a coisa certa a fazer. Ele se opôs ao seu chefe porque ele estava chateado com o corrupção do governo porque era a coisa certa a fazer. No final de sua vida, ele passou 20 anos na frente da televisão, chateado por já ter feito tudo certo ninguém parecia se importar. Ele ficou muito chateado quando pensou em todos os seus colegas que ele considerava terem feito a coisa errada, mas agora eles estavam ricos ou ocupados posições de poder.

Pai rico costumava dizer: "Às vezes, o que parece certo para você no início de a vida não é a coisa certa para você no final de sua vida. Muitas pessoas não têm sucesso simplesmente porque têm medo de mudar ou porque estão

Página 242

incapaz de mudar com o tempo. A razão pela qual você não consegue

a mudança é porque eles têm medo de errar. Às vezes ser Certo, todos nós precisamos estar errados. Se queremos aprender para andar de bicicleta, devemos passar pelo processo de estar errado por algum tempo. A maioria das pessoas não tem sucesso simplesmente porque eles querem estar certos, mas não estão dispostos a estar errado. É o medo do fracasso que os faz falhar. É sua necessidade de ser perfeito, o que os torna imperfeitos. É o seu medo de ficar mal, o que os faz se sentir mal consigo mesmos no final.

Para pessoas que têm medo do fracasso ou que têm medo de se comprometer erros, criei uma fita de áudio com a empresa Nightingale-Conant, que é intitulado *Rich Dad Secrets (Secrets of Rich Dad)*. O segredo de mim pai rico deveria afirmar que o mundo foi projetado para não nós falharmos. O mundo foi projetado para que possamos vencer. O desafio está em esteja disposto a falhar primeiro para que possa vencer depois. O problema O que essa fita ajuda a superar é o medo do fracasso que uma pessoa tem. Depois de entender os *segredos do pai rico*, você estará mais disposto a falhar, a fim de vencer. Como meu pai rico costumava dizer: Pessoas que evitam o fracasso também evitam o sucesso. O fracasso é uma parte integrante do sucesso.

Em suma, o que meu pai rico fazia diariamente era estar disposto a falhe um pouco todos os dias. Meu pobre pai tentou o seu melhor não falhar em tudo. A diferença nesses pequenos hábitos fez um grande diferença no final de sua vida.

Hábito 6: ouça a si mesmo

O último e mais importante dos hábitos para quem deseja aposentar-se jovem e rico é ouvir a si mesmo. Meu pai rico disse com frequência: «A força mais poderosa que tenho é o que digo a mim mesmo eu e o que acredito ». Este hábito é outra forma de expressar sua realidade ou sua contexto. O que meu pai rico quis dizer com *sua força mais poderosa é* refere-se ao conceito bíblico de que suas palavras se tornam carne. Em outros

palavras, preste muita atenção ao que você está dizendo a si mesmo, porque o que você está dizendo a si mesmo é o que você se tornará a cada dia.

Pai rico costumava dizer: “Os perdedores se concentram muito no que eles não querem na vida, ao invés de serem específicos com o que eles querem. Isso é o que eles fazem de diferente. É um hábito. O mesmo se aplica ao dinheiro.

Portanto, há uma grande diferença entre alguém que constantemente Ele diz: 'Não quero ser rico', e alguém que diz: 'Quero ser rico' ”, respondi.

Pai rico acenou com a cabeça e disse: "Parece-me que a mente humana não ouça, *faça*, mas *não faça*. Basta ouvir o tópico que está sendo discutido, palavras como gordo, saudável, pobre e rico. Seja qual for o assunto, é o que torna-se".

«Então, quando alguém diz:" Não quero perder dinheiro "a única coisa

quem ouve a mente é “Eu quero perder dinheiro”? » Eu perguntei, procurando mais clareza da lição de pai rico.

"É assim que parece para mim", disse ele.

«Então, o que muitas pessoas fazem é falar sobre o que não é eles querem ou o que eles não podem ter? »eu disse.

"Assim é. Mas eu faço mais do que isso. É um dos meus hábitos ", disse meu pai rico.

“Mais do que apenas dizer o que você quer?” Eu perguntei.

Pai rico acenou com a cabeça e me deu um dos hábitos mais importantes para minha vida. Ele disse: “Às vezes todos nos sentimos assustados, inseguros e cheios de dúvidas. Faz parte do ser humano. Quando eu me sinto assim, a primeira coisa Eu faço é verificar meus pensamentos. Se eu me sinto mal ou me sinto assustado, sei que estou dizendo ou pensando algo que me faz sentir dessa maneira.

"Tudo bem", eu disse. "Qual é o próximo passo?".

"Eu mudo meus pensamentos ou palavras por palavras que eu quero", disse meu pai rico. «Por exemplo, se tenho medo de perder, digo a mim mesmo: 'De que Estou com medo, o que eu quero fazer em vez disso e o que preciso fazer para chegar onde eu quero? ". Se você perceber, são todas as questões que primeiro abrem meu realidade para novas possibilidades e realidades ».

Eu balancei a cabeça e disse: "E daí?"

Página 244

Então eu sento em silêncio até que a sensação de medo é se afasta e o sentimento que eu quero atinge a área do meu coração, meu peito e meu estômago. Quando posso sentir o sentimento que quero e quando Tenho os pensamentos que quero, entro em ação. Eu preparo primeiro, Eu entendo a mentalidade certa, o sentimento emocional que desejo lugar que não quero, entro em ação ».

O resumo deste processo é:

1. Observe os pensamentos que você não quer, mude para pensamentos sobre as coisas que você deseja
2. Observe os sentimentos que você não quer, mude para os sentimentos que você deseja
3. Aja e continue, corrigindo se necessário, até obter o que você quer, ao invés do que você não quer

Colocando em prática

Há alguns anos, estive em Las Vegas por uma noite. Eu não costumo jogar muito mas como precisava matar o tempo, decidi jogar *blackjack* . Dentro Assim que cheguei à mesa, percebi que meu corpo começou a ficar tenso com o medo de perder e minha mente começou a dizer: "Você só pode perder 200 Dólares. Então você tem que parar ».

Eu imediatamente mudei meus pensamentos para: Tenho \$ 200 para jogo e quando eu ganhar 500 vou parar ». Eu tinha minha estratégia de entrada e saída. Então me sentei à mesa, observando-o distribuir o

carver, mas eu não coloquei nenhum dinheiro. No fundo do meu peito, eu poderia sentir o medo de perder. Concentrei minha atenção em mudar a sensação de perder pela vitória. Só quando pude sentir a confiança de um vencedor no meu peito, meu coração e meu estômago comecei a jogar dinheiro. Apesar Eu perdi minhas primeiras mãos, tudo que fiz foi me concentrar nos pensamentos vencedores e na conquista de sentimentos. Depois de uma hora, saí com meu 500 dólares.

Na outra noite, eu me encontrei em Las Vegas novamente. Novamente eu passei o processo. O problema era que desta vez ele não poderia vencer, não importa o que tão focados estavam meus pensamentos e sentimentos. Uma vez que Meus \$ 200 desapareceram, eu tive que lutar contra meus sentimentos

Página 245

não colocar mais dinheiro. Ficar longe da mesa foi um dos mais difícil eu tive que fazer. Eu queria ir atrás do meu dinheiro.

Enquanto me afastava, ouvi meu pai rico dizendo: Mesmo com os melhores pensamentos e sentimentos, às vezes as coisas eles simplesmente não seguem o seu caminho. Um vencedor sabe quando desistir e ir embora. O vencedor deve saber que perder faz parte da vitória. Só um O perdedor fica na mesa errada para sempre, perdendo tudo na esperança de provar que não é um perdedor.

Relacionamentos felizes

Esse processo de escolher como pensar e sentir também funciona para as mulheres. relações. Eu percebi que me sinto péssimo quando penso em todos os coisas que minha esposa, Kim, não faz, e eu me sinto loucamente apaixonado por ela quando penso em todas as coisas maravilhosas que ela faz e nós fazemos juntos.

The Righteous Brothers teve um hit intitulado *You Lost That Loving Sentindo* (*você perdeu aquele sentimento de amor*). Sobre a negócios e investimentos, muitas pessoas 'perderam esse sentimento vencedora".

Mantendo a fé

Durante o período de 1985 a 1994, Kim e eu nos concentramos no que queríamos e fizemos o nosso melhor para sentir como queríamos sentir e como nos sentiríamos quando nossos sonhos se tornassem realidade realidade. Embora houvesse momentos em que as coisas não saíam do jeito que queríamos sair, o que nos ajudou a sair durante os tempos difíceis foi concentre-se no que queríamos e sinta como queríamos nos sentir. Escolher como você quer se sentir e escolher pensar o que você quer pensar é um Hábito muito importante que pai rico me ensinou. Se eu pudesse

sinto e penso assim sobre a salada verde fria que tenho diante de mim ...

Página 246

O objetivo desse hábito é que eu passo pelo processo de pensar e sentir em especialmente quando sinto medo ou dúvida sobre mim mesmo. Para eu fazer isso é um hábito melhor do que permitir seus sentimentos de dúvida e a incerteza direciona sua vida. Embora o processo nem sempre garanta que ganhar, ainda é um bom hábito que me permitiu vencer às vezes quando as probabilidades estavam contra mim e eu queria correr. Para sempre lembre-se de que todos os vencedores perdem de vez em quando, mas isso não é significa que eles devem se sentir ou pensar como perdedores.

Como diz a Nike, "Just do it." Na vida, parece que o que vencedores é focar no que eles querem e perdedores parecem concentre-se no que eles não querem. É por isso que é tão importante adquirir o hábito para se ouvir regularmente. Os vencedores ficam com aqueles ganhando sentimentos e ganhando pensamentos, mesmo que não sejam ganhando. Este é um hábito muito importante.

Você pode adotar esses hábitos?

Antes de prosseguir, quero enfatizar o quão importante é para mim esses hábitos básicos parecem. São hábitos muito fáceis que praticamente qualquer pessoa com mais de 18 anos pode acompanhar. Não No entanto, embora sejam fáceis, temo que apenas alguns os farão seus hábitos.

Se você puder transformar esses hábitos simples em hábitos ao longo de sua vida, as etapas nos capítulos seguintes serão fácil e eles o tornarão mais rico do que você jamais poderia imaginar. Como dizia meu pai rico: «A história dos três porquinhos é mais do que um conto de fadas. É uma história cheia de verdades. Se você deseja construir um casa de tijolos você precisa de bons hábitos, desde bons hábitos Eles são os tijolos dos ricos.

Página 247

Capítulo 15

A alavancagem do seu dinheiro

Quem trabalha mais? Você ou seu dinheiro?

Em 12 de março de 2001, os canais financeiros choravam amargamente a quebra do mercado de ações. 10 de março de 2000, apenas um ano anteriormente, o Nasdaq estava em um máximo histórico de 5.048,62. Naquele dia, 12 de março de 2001, o Nasdaq foi em 1923, uma queda de 62 por cento em cerca de um ano. Também nesse mesmo dia, os acionistas eles perderam 445 bilhões de dólares em transações de câmbio. Obviamente, muitas pessoas ficaram muito preocupadas, assustadas ou Bravo.

Em um dos canais, um comentarista disse algo sobre o que eu tinha preocupado há anos. Ele disse: "Muitos investidores ricos estão apenas ficando mais rico com a quebra do mercado de ações. Eles ficam ricos porque eles entram e saem do mercado. Estou preocupado com a pessoa trabalhadora que eles roubaram seu plano de pensão. Essas pessoas deixaram seu dinheiro retirada no mercado de ações porque era necessário.

Minha esposa, Kim, também estava assistindo ao show e ouvindo o comentarista. Kim disse: "Ver seu plano de aposentadoria desaparecer deve ser semelhante a assistir sua casa queimar sem ter uma mangueira para desligar o fogo".

Em *Um Guia para Investir*, escrevi que os pobres e a classe média investem em fundos mútuos, enquanto os ricos investem em fundos de hedge. Embora muitas pessoas digam que os fundos de hedge também são arriscado, eu tendo a discordar. Eu acho que os fundos de investimentos são muito mais arriscados, simplesmente porque a maioria

tende a ter um bom desempenho apenas quando os mercados de ações estão em ascensão. Pelo menos com alguns fundos de hedge, você pode fazer dinheiro em um mercado de ações subindo e descendo. Qual você acha o que é mais arriscado no longo prazo? Como você se sentiria se estivesse se preparando para se aposentar e você verá como está seu fundo de aposentadoria cortado pela metade? Pelo menos se você tiver seguro contra incêndio, você pode reconstrua sua casa em menos de um ano se ela pegar fogo. Para muitas pessoas, eles podem não ter tempo suficiente para reconstruir seu fundo aposentadoria se desaparecer no final de sua vida.

Seu dinheiro está parado aí sem fazer nada?

Uma das razões pelas quais as pessoas trabalham tanto durante toda a vida é simplesmente porque o ensinaram a trabalhar mais do que seu dinheiro.

Quando a maioria das pessoas pensa em investir, muitas simplesmente *eles colocam* seu dinheiro em uma conta de poupança ou em sua conta de aposentadoria, à medida que continuam com sua vida de trabalho árduo. Enquanto eles trabalham, eles esperam que seu dinheiro também está funcionando. Então, quando algo como um desastre financeiro, seu dinheiro estacionado é dizimado e mais carece de seguro contra desastres financeiros.

Pai rico costumava dizer: "A maioria das pessoas passa a vida construir casas financeiras de palha, casas suscetíveis ao vento, chuva, fogo e lobos maus.

É por isso que pai rico ensinou a mim e ao filho como fazer nosso dinheiro não para de se mover. Para ilustrar ainda mais este ponto, um dia, em um acampamento, fez Mike e eu pularmos sobre o crepitar fogo de lenha. Ele disse: 'Se eles estiverem se movendo, nem mesmo o fogo será capaz de feri-los. Se eles ficarem parados perto do fogo, mesmo que não estejam no fogo, no final o calor vai chegar até você ». Naquela manhã, enquanto eu observava a bolsa ir afundando mais e mais, eu podia ouvir meu pai rico nos dizendo isso história para seu filho e para mim. Eles são as pessoas que estão paradas com seus dinheiro estacionado que está sentindo o calor. Se você quer se aposentar jovem e rico, você precisará trabalhar mais e mais rápido. Seu dinheiro terá para fazer o mesmo. Deixar seu dinheiro parado em um lugar é como assistir a um

pilha de folhas outonais secas, esperando a centelha que as transformará em um fogueira.

Quão rápido é o seu dinheiro?

Uma das razões pelas quais Kim e eu nos aposentamos cedo foi porque Mantivemos nosso dinheiro circulando Meu pai rico frequentemente Eu costumava me referir a esse conceito como *velocidade do dinheiro* . Dizia: 'Seu dinheiro deve seja como um bom cão de caça de pássaros. Ajuda você a encontrar um pássaro Ele o pega, sai e pega outro pássaro para você. A maior parte do dinheiro as pessoas agem como o pássaro que simplesmente voa. ' sim você quer se aposentar jovem e rico, é muito importante que seu dinheiro seja como um cão caçador de pássaros, que sai todos os dias e traz cada vez mais para casa ativos.

Hoje, muitos especialistas em planejamento financeiro e muitos Os gestores de fundos mútuos dizem ao investidor médio: "Apenas nos dê dinheiro e nós o colocaremos para trabalhar para você." A maior Alguns dos investidores concordam e repetem o mantra: «Invista longo prazo, comprar e manter e diversificar. Seu dinheiro fica estacionado e eles voltam ao trabalho. Para a maioria dos investidores, isso é ideias muito boas, já que muitos investidores não têm interesse

em aprender a colocar seu dinheiro para trabalhar, já que preferem trabalhar mais difícil do que seu dinheiro. O problema com os planos dos investidores média é que não são necessariamente estratégias de investimento produtivas nem são necessariamente mais seguros.

Kim e eu não guardamos nosso dinheiro em uma conta de aposentadoria para aposentar-se jovem. Nós sabíamos que tínhamos que manter nosso dinheiro trabalhando, e duro para adquirir mais e mais ativos. Uma vez que nosso o dinheiro nos comprou um ativo, que logo foi reutilizado para saia e nos consiga outro ativo. A estratégia que usamos para manter nosso dinheiro em movimento e a compra de mais e mais ativos é um estratégia que quase todos podem usar. Como prometido, este livro Ele listará coisas que quase qualquer pessoa pode fazer para ficar rico.

Mantenha o dinheiro em movimento

Uma das estratégias que usamos para manter nosso movimento em movimento dinheiro estava comprando imóveis para alugar e, em um ou dois anos, pedindo pedimos emprestado nosso próprio pagamento para comprar outra propriedade de aluguel. Isso foi seguir o conselho de meu pai rico sobre como usar o dinheiro como um cão de caça de pássaros. A pessoa média chama isso processo de *empréstimo hipotecário*. Algumas pessoas pedem *empréstimo Consolidação na fatura* para pagamento da dívida do cartão de crédito. Você pode notar que Kim e eu pedimos dinheiro emprestado para comprar investimentos e que a pessoa média usa capital de dívida para pagar más dívidas. Este é um exemplo do pássaro voando através do janela. Embora ainda seja a velocidade do dinheiro, é a velocidade do dinheiro que se afasta de você, em vez de comprar ativos.

Um exemplo simples

A seguir está um exemplo de como investimos e depois pedimos dinheiro emprestado para investir em outros ativos. Em 1990, Kim e eu notamos uma casa à venda em um belo bairro de Portland, Oregon. O dono era pedindo 95 mil dólares, mas o imóvel não estava vendendo. A economia Estava ruim, as pessoas sofreram cortes de pessoal e havia muitas casas no mercado. Teríamos feito uma oferta antes, mas aquela casa não se encaixava nossa carteira de investimentos. Era muito caro e muito bonito considerá-lo uma propriedade de aluguel de longo prazo. Se esta casa se fosse em San Francisco, teria sido uma casa de \$ 450.000. Não No entanto, vimos esta propriedade porque pudemos dizer que tinha muito valor e potencial.

No caminho de ida e volta para o aeroporto, passamos pelo para ver se ainda estava à venda. Depois de cerca de seis meses eu finalmente batemos na porta e descobrimos que o proprietário estava muito ansioso para

vender e pronto para ouvir qualquer oferta. Eu devia \$ 56.000, então Eu ofereci a ele 60 mil e nós concordamos com 66 mil. Eu dei a ele 10 mil dólares e nós

Página 251

cuidamos da hipoteca que ele já tinha. Um mês depois, o dono e seu família tinha se mudado e estava a caminho da Califórnia, feliz por ter vendeu sua casa. Eles não ganharam muito dinheiro e não perderam muito dinheiro. A casa foi alugada imediatamente e acabamos ganhando cerca de US \$ 75 por ano. mês de fluxo de caixa positivo após pagar todas as dívidas e despesas. Cerca de dois anos depois, o mercado havia melhorado e muitos pessoas estavam nos fazendo ofertas para comprá-lo, entre as quais o melhor era \$ 86.000. Kim e eu não aceitamos a oferta, embora fosse tentadora. Se tivéssemos vendido, teríamos um aumento de aproximadamente 100 por cento de lucro anual em nosso pagamento inicial conforme ilustrado nos números a seguir.

86.000	Oferta inicial em dólares
-66.000	Preço de aquisição
20.000	Ganho
20.000 =	(Cerca de 200 por cento em dois anos \$ 10.000 entrada, 100 por cento ao ano em ganhos em dinheiro sobre dinheiro. Digo aproximadamente porque haveria outras despesas envolvido na transação e não considera a combinação.)

Embora o lucro de 100% fosse atraente, não vendemos. Casa ficava em um ótimo bairro e sentimos que eventualmente chegaria ao Variação de \$ 150.000 em três a quatro anos. Em vez de vender aquela casa decidimos começar a comprar mais, agora que o mercado estava dando bom preço de venda e também receita de aluguel.

Devido aos fortes indicadores de mercado, Kim e eu solicitamos um *empréstimo hipotecário*, o saldo da *hipoteca* agora era inferior a 55 mil dólares e o aumento de valor atingiu cerca de 95 mil dólares. O aluguel poderia cobrir uma hipoteca de cerca de US \$ 70.000, então refinou a casa e colocou no bolso cerca de 15 mil dólares. Tínhamos nosso dinheiro de volta e ainda tínhamos o ativo. O cachorro tinha pegado o pássaro e agora poderíamos ir procurar outro pássaro. Além disso, o cachorro agora valia \$ 15.000.

Em alguns meses, depois de ver várias centenas de propriedades, Encontramos nosso novo alvo Era uma excelente casa no mesmo

Página 252

Vizinhança. A casa não tinha sido exibida bem desde que o proprietário deixou seus filhos viverem lá sem pagar aluguel por anos. O preço eles estavam pedindo US \$ 98.000 e, após várias ofertas e contra ofertas, compramos por 72 mil dólares, gastamos 4 mil dólares para pintura e reparos e colocamos para alugar.

No final de 1994, vendemos ambas as casas por pouco menos de 150 mil dólares cada e pegamos esse dinheiro para comprar um grande condomínio no Arizona, onde os preços de mercado ainda eram baixo.

Além de manter nosso dinheiro em movimento, existem alguns pontos Eu gostaria de destacar.

1. Nós nos saímos bem porque o mercado ainda estava baixo e isso nos deu tempo para pesquisar e negociar investimentos sensatos. Se o mercado estivesse em alta, tenderíamos a buscar mais esforço e teríamos a tendência de ser ainda mais cautelosos
2. Os investimentos tinham que fazer sentido *hoje*, não amanhã. Eu digo isso porque muitos as pessoas têm a estratégia de *comprar, manter e orar*. Pai rico sempre dizia: "Você O lucro ocorre quando você compra, não quando você vende. Cada propriedade que compramos tinha que ter um fluxo de caixa positivo no dia em que o compramos, mesmo em um economia ruim. Se o mercado não tivesse subido, Kim e eu ainda estaríamos felizes com o investimento
3. Como eu disse anteriormente neste livro, todo investidor tem uma estratégia de saída antes entrar no mercado. Como se tratava de um novo tipo de mercado, embora fosse investimento em imobiliário, era um tipo diferente de investimento imobiliário. Essa diferença nos exigiu começar de novo, fazendo nossa pesquisa e criando novas estratégias para entrada e saída
4. Essas duas casas seriam vendidas por \$ 200.000 a \$ 250.000 hoje, agora que foi recuperou o mercado de Portland. A razão pela qual vendemos antes foi para deixar algo de dinheiro na mesa para o próximo comprador, para aproveitar também um mercado que estava baixo e prestes a subir, neste caso, o de Phoenix, e porque nosso portfólio de o investimento mudou. Não tínhamos mais casas para apenas uma família; agora nós tínhamos graduado em condomínios cada vez maiores, novamente para ter mais alavanca
5. Saiba a diferença entre ser um *investidor* e um *comerciante*. Nós éramos investidores quando estávamos dispostos a comprar e manter propriedades para seu fluxo de caixa. Éramos traders quando aprendemos nossa estratégia de entrada e saída. Em outros Em outras palavras, um investidor compra para manter e um corretor compra para vender. sim você quer se aposentar rico, você precisa saber como eles são diferentes e como ser os dois

Na minha opinião, uma das razões pelas quais tantas pessoas perderam o dinheiro na última quebra do mercado de ações foi porque eles estavam realmente comerciantes que pensavam que eram investidores. Novamente, isso ilustra ainda mais a importância de conhecer as definições das palavras.

6. Kim e eu investimos em longo prazo. Mas para nós, investir no longo prazo não significa significa estacionar o dinheiro, deixando-o em uma grande pilha, pensando que você está diversificado quando, na realidade, todos os seus investimentos estão naquele único veículo, um veículo como fundos mútuos e então você se encontra esperando pelo o vento não sopra ou o fogo não queima. Para nós, investir significa estar em o mercado a cada dia da nossa vida, reunindo mais informações, ganhando mais e mais experiência da vida real e mantendo em movimento nosso dinheiro, em chamas. Nós não compramos, nós conservamos e oramos, que é o que eles fazem, ou seja, a *longo prazo*, milhões de pessoas.

"Eu quero meu dinheiro de volta"

A maioria dos compradores sabe que podem receber seu dinheiro de volta se não o fizerem eles gostam do produto que acabaram de comprar. A maioria dos varejistas oferecer uma garantia de devolução do dinheiro se o cliente não for satisfeito. O problema com a maioria das garantias de devolução do dinheiro é que, para recuperá-lo, primeiro é necessário devolver o produto. sim você é um investidor sofisticado, o que você quer é o retorno de seu dinheiro e você também deseja manter o ativo. Essa é a razão pela qual eu adoro investir. Consigo ficar com o que comprei e recebo meu dinheiro de volta. É por isso que pai rico costumava dizer: "Uma das coisas mais importantes um verdadeiro investidor precisa dizer: "Quero receber meu dinheiro de volta. Também quero manter meu investimento "».

Se você pode entender o princípio de investimento, você vai entender o que significa velocidade de dinheiro. Isso significa que você deseja receber seu dinheiro de volta o mais rápido possível para reinvestir para adquirir outros ativos.

Mais de uma maneira de acelerar seu dinheiro

Essa ideia da velocidade do seu dinheiro não se aplica apenas ao mercado imobiliário. A ideia da velocidade do dinheiro é realmente um princípio ou ferramenta mental dos ricos. Depois de entender o princípio, você deseja ser capaz de aplique-o em tudo que você faz. A velocidade do dinheiro é um aspecto quantidade significativa de alavancagem.

Outra forma de aumentar a velocidade do dinheiro é sabendo leis tributárias e através do uso de entidades corporativa. Por exemplo, digamos que alguém possui uma empresa e Ele também tem parte de um segundo negócio que investe em imóveis. Ele diagrama e explicação são os seguintes:

A receita de aluguel de uma empresa flui para a receita de aluguel de a outra. Você pode não reconhecer porque isso é importante. Como é

Você provavelmente sabe, uma empresa é tributada após tomar contabilizar suas despesas, enquanto os indivíduos são tributados antes de suas despesas. Então, um indivíduo que aluga uma casa paga por isso com dinheiro após impostos. A empresa pode pagar esse aluguel com dinheiro antes de impostos. A *receita de aluguel* passa para outra entidade mas essa renda agora é classificada como renda *passiva*, em vez de rendimentos *auferidos*. (Há uma exceção quando o proprietário de duas empresas é o mesmo e o rendimento deve ser tratado como rendimento ganho. Por exemplo sim você tem um negócio em casa e paga aluguel para si mesmo, você terá que essa renda como renda auferida). Renda passiva, se gerenciada apropriadamente, pode ser repassado ao indivíduo ou empresa que paga substancialmente menos em impostos. Como sempre, recomendamos ter consultores jurídicos e fiscais competentes antes de fazer algo similar.

Página 255

Uma pessoa que gerencia seu portfólio de investimentos ou negócios de desta forma, você pode manter seu dinheiro movimentando-se mais rapidamente, pagando muito menos impostos. Se fluísse para uma única entidade corporativa, seria ele estagnaria e seria altamente tributado.

Ao olhar para as colunas de ativos para ambos os negócios, você notará que existe o ativo de negócios em uma coluna e ativo de propriedade de aluguel em a outra. Neste exemplo, o dinheiro dessa pessoa é usado para criar ou adquirir dois ativos com efeitos fiscais. Este é outro exemplo de velocidade do dinheiro ou dinheiro trabalhando em vez de estar estacionado.

Você não pode fazer isso

Quatro palavras que ouço frequentemente quando uso o exemplo acima em Minhas classes de investimento são: "Você não pode fazer isso." Como você sabe, esses são palavras que definem a realidade ou contexto de uma pessoa. Na minha época antes, eu iria para pequenas empresas e explicaria essas estratégias para funcionários da empresa.

No final das minhas palestras, quase sempre os ouvi dizer: "Você não pode comprar imóveis tão baratos ». Ou: "Você não pode comprar uma casa sem uma nova hipoteca ou sem a aprovação de um banqueiro. Ou: "Você não pode ser o proprietário do negócio e a empresa que aluga o imóvel para o seu lidar". Ou: "Isso pode funcionar nos Estados Unidos, mas você não pode fazer no meu país ».

Não dou mais essas palestras de investimento para funcionários ou autônomos. Eu só dou essas palestras para pessoas que são ou querem ser donos de empresas ou investidores. Deixo os consultores de investimento tradicionais falarem com grupos de funcionários ou autônomos, não por indivíduos envolvidos, mas pela consciência coletiva desses grupos. Como disse Antes, as palavras "não posso" costumam ser as palavras que definem o quadrante de onde uma pessoa vem.

O exemplo usado acima é feito todos os dias em todo o mundo. Dentro todos os países em que tenho feito negócios, é uma prática comum comprar um edifício apenas assumindo a hipoteca. Mas isso está feito principalmente em grandes investimentos. A ideia de um negócio que aluga

Página 256

bens imóveis pertencentes a outra propriedade da mesma pessoa são feitos todos os dias. É uma prática comum. O McDonald's usa essa mesma fórmula. Você vende uma franquia a um indivíduo. Então o indivíduo paga ao McDonald's uma taxa de franquia e também paga aluguel ao McDonald's para o setor imobiliário. De *pai rico, pai pobre*, você provavelmente se lembra disso. Ray Kroc, o fundador do McDonald's costumava dizer: "Meu negócio não é hambúrgueres, meu negócio é imobiliário. Ray Kroc e sua equipe eles obviamente entenderam a velocidade do dinheiro e como usá-lo para adquirir mais de um ativo.

Velocidade de dinheiro com ativos em documentos

A ideia da velocidade do dinheiro se aplica a todos os ativos, incluindo ativos em documentos. Quando alguém vê uma relação P/L de uma ação, eles estão vendo velocidade de várias maneiras. Quando alguém diz que a relação P/L de uma ação é 20 significa que levará 20 anos para receber seu dinheiro de volta, com base no preço e nos ganhos atuais. Por exemplo, se o preço de uma ação é \$ 20 hoje e você está pagando um dividendo de 20 centavos anuais, você levará 20 anos para receber seu dinheiro de volta.

A regra de 72

A regra dos 72 é outra medida da velocidade do dinheiro. Esta régua mede o juro ou crescimento percentual anual de algo. Por exemplo, se você receber 10 por cento de juros sobre suas economias, seu dinheiro dobrará em 7,2 anos. Se o estoque está aumentando em valor em cinco por cento ao ano, o que significa que levará 14,4 anos para dobrar seu dinheiro. Se aumentar o valor em 20 por cento por ano, levará 3,6 anos para dobrar o valor. A regra de 72 é basta dividir o número 72 pelos juros ou porcentagem de lucro em valor para dar a velocidade relativa com que seu dinheiro dobrará.

Durante o boom econômico do final da década de 1990, muitos especialistas em planejamento financeiro e consultores de investimento foram vendendo a sabedoria da regra de 72. Há alguns anos, um jovem consultor

Página 257

empresa de investimento me disse que sua carteira de investimentos estava dobrando de valor a cada cinco anos. Eu perguntei a ele como ele sabia disso, já que havia apenas vem investindo há três anos. A sua resposta foi: «Porque o fundo o investimento onde meu dinheiro está tem uma *média de* mais de 15 por cento anualmente nos últimos dois anos. ' Agradei a ele por seu entusiasmo em seu Tente me vender mais fundos mútuos, mas recusei. Me pergunto o que ele vai dizer hoje. Pensei em contar a ele a história do touro e do urso. que a história diz que o touro sobe as escadas, mas o urso pula a janela. Em outras palavras, como diria pai rico, “as médias são para investidores médios.

Brincando com o dinheiro da casa

Esta é mais uma maneira de um investidor usar o Velocidade do dinheiro a seu favor e é feita *jogando com o dinheiro da casa* .

Há duas razões pelas quais adoro ações de capital pouco. A razão número um é porque sou um empresário mais do que um pessoa corporativa. Eu gosto deles e entendo os problemas dos mais pequenos empresas começando e posso sentir se uma empresa tem a chance de crescimento ou não. O motivo número dois é porque um estoque de capital pequeno pode dobrar ou triplicar seu valor muito mais rápido do que um Ação de primeira classe com preços de demanda mais elevados. Como uma ação de o pequeno capital tem uma chance melhor de dobrar ou triplicar mais mais rápido do que muitas ações de ponta, nas condições de mercado apropriado é mais fácil jogar com o dinheiro da casa. O seguinte é um exemplo de brincar com o dinheiro da casa.

Digamos que você compre 5.000 ações da empresa X por cinco dólares por ação. Agora você tem \$ 25.000 na bolsa. A bolsa vai sorri e, em menos de um ano, o preço da empresa X agora é de 10 dólares por ação. Agora você tem uma valorização do mercado de 50 mil Dólares. Um investidor ganancioso, que tenho sido, diria: "O mercado de ações vai continuar subindo, então vou esperar. Novamente, uma estratégia de saída é importante antes de ir a público.

Em vez de ficar e apenas estacionar seu dinheiro, uma maneira de aumentar a velocidade do seu dinheiro é simplesmente vender \$ 25.000 em Ações. Dessa forma, você ainda terá \$ 25.000 no valor de ações e você terá seu dinheiro de volta. As ações restantes que possuem o A avaliação de \$ 25.000 naquele momento é um exemplo de *jogo com dinheiro da casa* .

Eu uso essa estratégia com frequência, mas não o tempo todo. Foi vezes o preço das ações passou de \$ 5 para \$ 8, sem atingiu o preço inicial de \$ 10, então esperei. Muitas vezes, o

O estoque não se manteve e caiu para menos de cinco dólares, deixando-me sem um tostão ou ainda à mesa. Devo admitir que vezes eu usei essa estratégia de venda de ações para obter meu investimento inicial, me senti muito melhor com relação ao meu investimento, embora eu provavelmente não ganhasse tanto, devido ao fato de ter tirado algum dinheiro fora da mesa.

Adeus dinheiro

Meu amigo Keith Cunningham costuma recitar um poema curto que diz:

Esse dinheiro fala
Não posso negar
uma vez que eu ouvi isso
adeus ele acabou de me dizer.

Nunca entendi por que as pessoas choram por perder dinheiro no mercado investimento. Eles não choram quando vão ao supermercado e gastam dinheiro que eles não recebem. Eles não choram quando compram um carro e perdem dinheiro com a venda. Então, por que os investimentos deveriam ser diferentes?

Costumo ouvir investidores dizerem: "Você não perdeu sem dinheiro, desde que não venda as ações. Quando eu escuto Se alguém disser algo semelhante, geralmente significa que comprou de um preço alto que agora está baixo e eles estão esperando o preço voltar ir para cima. Existe alguma validade nessa forma de pensar, mas apenas em situações de casos especiais. Uma mentalidade oposta a isso é cortar seu

perdas em breve. Há momentos em que investi da maneira errada e o Meu preço de investimento cai em vez de subir. Se o preço de uma ação cair mais de 10 por cento na maioria das vezes eu corto minhas perdas e procuro algo novo. Existem duas razões pelas quais eu posso fazer isso:

Razão um: se minha atenção estiver muito focada na perda e eu Me sinto mal por tomar uma decisão ruim, eu vendo. Eu só quero cortar e ir adiante. Como já disse em outros livros, sei que em cada 10 investimentos, o as probabilidades indicam que dois a três serão ruins, dois a três serão bons e tudo que estiver entre eles estará lá como um saco de batatas.

Às vezes, deixo os sacos de batata ficarem para sempre e quando não estão perdendo dinheiro. Se eles se tornarem batatas de verdade, Resumindo, eu reviso meus erros e faço as lições.

Razão dois: adoro fazer compras. Então, se eu tiver menos dinheiro com o que comprando, fico mais feliz comprando do que vendendo, conservando e orando para que um dia o investimento volte a subir. Como eu disse antes, a maioria das pessoas não choram quando vendem seus novos carros usados e eles o perdem. A razão pela qual eles não choram é porque geralmente estão comprar um carro novo.

Quanto tempo duram as ações premium com preços mais altos? exigem?

Há outra estratégia de investimento que ouço com frequência: "Invista em longo prazo e só compra ações de primeira linha. Para mim, é um ideia obsoleta, funcionou na Era Industrial, mas não funciona na Era de a informação. A razão pela qual a velha estratégia não funciona é Porque as ações de alto nível não são mais de alto nível. Por exemplo sim Se você tivesse investido na Xerox há 20 anos, estaria sofrendo hoje, apesar que é uma ação de primeira classe. A verdadeira questão de que cada um que temos que fazer é por quanto tempo uma primeira ação será top.

Muitas das *empresas Fortune 500* de hoje podem não existem dentro de 10 anos, devido a mudanças tecnológicas e outros inovações. Empresas de primeira linha que costumavam durar 65 anos agora

Página 260

duram apenas 10. Esses pontos mostram que a velha estratégia de os negócios não funcionam mais no mundo de hoje.

Nesta era de tecnologia cada vez mais rápida, uma empresa pode subir e descer em apenas alguns anos. Esta velocidade de mudança então, requer que todos nós estejamos mais vigilantes e nos concentremos em em manter nosso dinheiro em movimento, em vez de apenas deixá-lo estacionado esperando a bolsa subir e subir sempre. A estratégia de comprar, segurar e orar é bom para o investidor médio, mas não é uma boa estratégia para quem quer se aposentar jovem e rico.

Capítulo 16

A alavancagem do mercado imobiliário

Investir com o dinheiro do seu banqueiro

Outra noite, jantei com uma amiga e o pai dela. Ele é um piloto de companhia aérea aposentada. O mercado de ações havia caído mais três por cento naquele dia e ele ele estava muito chateado porque sua conta de aposentadoria estava perdendo todos os seus Lucros. Quando perguntei o que ele achava da bolsa, ele disse: "Minha outra filha me ligou e disse que eu poderia me mudar para a casa dela se Eu perdi tudo.

Cautelosamente, perguntei: "Você quer dizer que os únicos investimentos O que tem na bolsa? ».

"Bem, sim", disse ele. «Que outros tipos de investimentos existem? A bolsa é a único lugar que eu conheço. Onde mais você pode investir? '

Não diversifique seu portfólio

O mantra comum ouvido em todos os lugares hoje é: "Invista longo prazo, faça a média do custo, diversifique seu portfólio, etc., etc., etc ". Esse é um mantra excelente para pessoas que não sabem muito. sobre os investimentos. A palavra que sempre questionei é *diversificar* .

Quando ouço alguém dizer que tem um portfólio diversificado, com Costumo perguntar o que ele quer dizer com essa palavra. A maior parte do tempo, Eles dizem algo como "Eu tenho alguns fundos de crescimento, fundos de crescimento obrigações, fundos internacionais, fundos setoriais, fundos de capital médio » e assim por diante.

Minha próxima pergunta é "todos estão em fundos mútuos?" Do Novamente, na maioria dos casos, a resposta é: 'Sim, a maioria dos meus os investimentos são diversificados em diferentes fundos de investimento ». Apesar seus fundos de investimento podem ser diversificados, a realidade é que o instrumento de investimento de sua escolha, neste caso os fundos de investimento, não é diversificado. Mesmo que digam: "Sim, vou um pouco ações, investir em REITS (fundos de investimento imobiliário) e Eu tenho algumas anuidades ", o fato é que a maioria as pessoas estão apenas na categoria de ativos de papel. Por quê? Porque é mais fácil inserir e gerenciar ativos de papel. Como eu disse Pai rico: "Os ativos de papel são mais estéreis. Eles são mais puros e mais limpo. A maioria das pessoas não é do quadrante D e nunca construirá um negócio no quadrante D e a maioria das pessoas não vai investir em imóveis devido aos desafios de aquisição, liquidez e administração".

Nos Estados Unidos, existem mais de 11 mil fundos de investimento para escolher e esse número está crescendo. Existem mais fundos de investimento do que empresas em aqueles que investem esses fundos. Por que existem tantos fundos mútuos? Por pelos mesmos motivos listados acima. Eles são estéreis e frequentemente esterilizado com a ideia de proteger o público. O problema com o público é descobrir qual desses 11 mil fundos é o melhor para eles. Como Você vai saber se o fundo da moda hoje será o que está na moda amanhã? Como diabos você escolhe o fundo vencedor hoje para sua aposentadoria em Manhã? E se mais de 80 por cento de sua carteira de investimentos estiver em Fundos mútuos, é realmente diversificação e é inteligente? Pessoalmente, acho que não. Qualquer pessoa que tenha 80 por cento ou mais de seus portfólio em diferentes fundos não é realmente diversificado, na verdade está se divertindo, tornando seu portfólio pior.

A trágica deficiência dos fundos mútuos

Alguns de vocês provavelmente estão cientes da inadimplência fiscal dos fundos investimento. Infelizmente, existem muitos investidores em fundos de investimento investimento que não conhece o defeito fiscal destes, defeito que cobra

Impostos aos investidores sobre ganhos de capital. Isso significa que, se houver um lucro e uma consequência do imposto de renda em bens de capital, o fundo não paga o imposto, ele é pago pelo investidor. Esse defeito é especialmente pronunciado em um mercado de urso. Sem No entanto, existem exceções; por exemplo, ganhos de Os investimentos mantidos em certos fundos de aposentadoria são diferidos. Digamos que o fundo tenha tido muito sucesso por vários anos. Ele tem comprou bem e muitas das ações que você escolheu subiram de

valorizar muito. De repente, a bolsa cai, os investidores entram entre em pânico e começa a pedir o dinheiro de volta. Então o fundo
Você deve vender suas melhores ações rapidamente para pagar seu dinheiro de volta.
Os investidores. Quando o fundo vende suas ações, elas devem ser pagas ganhos de capital de ações. Por exemplo, o fundo comprado da empresa X há 10 anos por US \$ 10 por ação, e quando Eles vendem, é vendido por \$ 50 cada ação. Para que o O gestor do fundo estava certo ao escolher as ações a tempo, mas agora, na hora da venda, o investidor tem que pagar o imposto sobre ganhos de capital de seu lucro de \$ 40. Em instantes assim, o investidor pode perder dinheiro porque o valor do fundo pode ter caído enquanto, ao mesmo tempo, você tem que pagar impostos sobre ganhos de capital. Então, para um investidor de fundos investimento pode ser necessário para pagar imposto de renda sobre bens de capital, mesmo que você possa ter perdido dinheiro em vez de ganhar. Pessoalmente, não gosto de ter que pagar impostos quando em Na verdade, perdi dinheiro. É como pagar impostos sobre o dinheiro ganho que você não recebeu. No início de 2001, havia muitos investidores que estavam reduziu pela metade o valor de seus fundos de investimento e ao mesmo tempo teve que pagar impostos sobre ganhos de capital que foram eles deram seus fundos de investimento. Para mim, é uma falha trágica.

O que estou dizendo, que você não deve investir em fundos mútuos? Não, eu tenho dinheiro em fundos mútuos. No *Guia para Investir* falei que os planos financeiros devem ser seguros, confortáveis e ricos. o fundos mútuos podem desempenhar um papel importante em ajudar o seu os planos financeiros são seguros e confortáveis. Encontre um consultor financeiro

competente para ajudá-lo a desenvolver o plano certo para você, mas quanto mais você se prepara sobre os investimentos financeiros disponíveis, mais você será alfabetizado financeiramente. Existem alguns fundos mútuos que usar abordagens sistematizadas ao selecionar empresas em que eles investem, estudando seus princípios básicos.

A beleza de investir em imóveis

O pai do meu amigo, o piloto de avião aposentado que pensou que O único tipo de investimento era o investimento em ativos de papel, até agora foi responsável pelo trágico defeito dos fundos de investimento. De acordo com O jantar estava chegando ao fim, ele disse, 'Eu perdi muitas das minhas economias porque o valor das ações dos meus fundos caiu e agora tenho que pagar impostos sobre ganhos de capital, mesmo que o valor seja baixo. Eu gostaria que houvesse algo mais em que eu pudesse investir. "

"Por que você não investe em imóveis?", Perguntei.

"Por quê? Qual é a diferença?" Ele perguntou.

"Existem muitas diferenças", respondi. «Deixe-me falar sobre um

diferença que é realmente muito interessante ».

O piloto aposentado tomou um gole do café e disse: “Diga-me. Eu sou tudo orelhas ».

“No mercado imobiliário, posso ganhar dinheiro e o governo me deixa contar como um desperdício de dinheiro.

«Quer dizer que você ganha dinheiro e tem isenção de impostos em vez de pagar impostos sobre o dinheiro que você ganhou? », perguntou ele o piloto.

«O governo concede-me isenção de impostos sobre os meus rendimentos em vez de me obrigar a pagar impostos sobre minha renda de capital, ”eu disse. "O governo me permite ficar com mais dinheiro em vez de pagar mais impostos. Uma maneira é através da depreciação ou o que meu pai rico chamou *fluxo de caixa fantasma* , que é o fluxo de caixa que O investidor médio não pode ver.

O piloto aposentado ouviu em silêncio por um longo momento e no final ele disse: "Tem mais?"

Página 265

Muito mais, eu disse. Eles poderiam até me dar dinheiro.

"Como?", Perguntou o piloto.

“Se um edifício é histórico, o governo pode dar-lhe um crédito fiscal, que é muito melhor do que uma dedução fiscal, para melhorar o seu investimento ”, eu disse. «Você acha que o governo vai lhe dar um crédito fiscal para comprar mais fundos mútuos? ».

"Não que eu saiba", disse o piloto. A única coisa que tenho visto ultimamente é um imposto sobre ganhos de capital sobre o dinheiro que Nunca ganhei e na verdade perdi. Parece que eu pago impostos sobre o dinheiro que perdi e você obtém uma isenção de impostos sobre o dinheiro que você ganhou. Há mais alguma coisa que preciso saber?

"Sim, há mais uma coisa", eu disse. «Você pode receber um crédito fiscal de 50 por cento do custo da melhoria relacionado com o Decreto de Americanos com deficiência. Por exemplo, se você pagar \$ 10.000 por colocar uma rampa para cadeiras de rodas para pessoas com deficiência pode acessar seu prédio comercial, você pode receber o crédito máximo de 5.000 dólares ».

"Você recebe um crédito fiscal de \$ 5.000?"

piloto. "E se não custar US \$ 10.000 para construir a rampa das cadeiras roda? E se construir a rampa custar apenas mil dólares?"

"Você ainda terá um crédito fiscal de 50 por cento do custo da atualização, ”eu disse. «Mas é claro, eu recomendo fortemente que você verifique com seu contador antes de fazer algo assim. Vai querer ter certeza conhecer os regulamentos e benefícios atuais antes de fazer qualquer coisa.

O piloto ficou sentado em silêncio, pensando. "Algo mais?"

"Muito mais. Na verdade, é muito para discutir no jantar, ”eu disse. Mas deixe-me dar mais três vantagens de imóveis sobre fundos investimento".

“Só mais três?” Disse o piloto com um grande sorriso sarcástico.

«Mais uma vantagem é que o banco vai emprestar-lhe dinheiro para comprar o seu propriedade. Pelo que eu sei, duvido que o banco vai lhe emprestar dinheiro para Invista em fundos mútuos ou ações. Eles podem usar ativos como garantia, mas somente depois de ter investido seu dinheiro para adquiri-los ».

Página 266

O piloto acenou com a cabeça e disse: "E o número dois?"

"O número dois é não pagar imposto de renda sobre a propriedade de capital," eu disse. "Se você sabe o que está fazendo."

«Quer dizer que devo pagar impostos sobre ganhos de capital em dinheiro que não ganhei, que na verdade perdi, e que com imóveis eles podem evitar impostos sobre ganhos de capital. '

Eu concordei. Isso é feito o tempo todo. É feito através de um troca chamada troca 1031. Por exemplo, digamos que eu compro uma casa por 50 mil dólares, dando apenas 5 mil dólares de entrada, tomando emprestado os \$ 45.000 restantes do banco. E vamos dizer o aluguel cobre minhas despesas mensais e ainda sobra dinheiro, Tenho fluxo de caixa do meu investimento.

"Então seu dinheiro está trabalhando para você", disse o piloto.

"Sim", respondi. «E a receita é uma receita passiva então eles são cobrados tributado a uma taxa inferior à renda auferida, como renda de um salário, renda de poupança e seu 401 (k).

O piloto balançou a cabeça silenciosamente. Antes daquela mesma noite já havíamos conversado sobre as diferenças entre renda auferida, portfólio e passivo.

Seguindo em frente, eu disse: "Depois de alguns anos, você percebe que seu A casa para alugar de \$ 50.000 agora vale \$ 85.000. Vende por um lucro de \$ 35.000, mas você não tem que pagar os ganhos em bens de capital se você quiser colocá-los em um investimento maior. '

Novamente o piloto balançou a cabeça silenciosamente, dizendo: 'Neste Por exemplo, você ganha \$ 35.000 em ganhos de capital e não paga nenhum imposto sobre ganhos de capital. Eu perco dinheiro com meus fundos mútuos e pagar impostos sobre ganhos de capital. Seu você recebe fluxo de caixa e tem essa compensação de renda por meio perdas e despesas fantasmas e você paga menos em impostos de renda para os impostos que você paga, porque é uma renda passiva, não uma renda auferida.

«E não se esqueça dos créditos fiscais pelas melhorias introduzidas no Decreto Americanos com deficiência em propriedade comercial ou se o propriedade é histórica », acrescentei.

"Ah, não", disse o piloto. Como poderia esquecer os créditos fiscais? Todo mundo sabe sobre créditos fiscais. Então, qual é o terceiro ponto?"

«O terceiro ponto é que quanto maior for o investimento em bens raízes, mais bancos e o governo vão querer lhe emprestar dinheiro ", eu disse.

"Por que isso acontece?", Perguntou o piloto.

«Quando vai ao seu banqueiro e apresenta um investimento imobiliário raízes dizem que em mais de um milhão de dólares, o banqueiro não é emprestando dinheiro para você. Ele está emprestando dinheiro para a propriedade.

“Qual é a diferença?” Perguntou o piloto.

«Quando a pessoa média vai ao banco para pedir um empréstimo, o banco avalia se o indivíduo é sujeito a crédito. Quando essa mesma pessoa quer comprar, para dizer o mínimo, um pequeno imóvel para alugar, um propriedade como um condomínio individual, uma casa, um duplex, o O banqueiro continua avaliando principalmente a pessoa. Contanto que você tenha um emprego estável e renda suficiente para pagar por essas propriedades pequeno, o banco frequentemente emprestará o dinheiro a você, não ao propriedade".

“Mas em propriedades maiores, quando o preço está além do renda do indivíduo, o banco analisa as receitas e despesas do propriedade em si ”, disse o piloto. "É essa a diferença?"

“Bem perto,” eu disse. «Nas propriedades maiores o ativo é realmente a propriedade e seu fluxo de receita, não o fluxo de receita do indivíduo que pediu o dinheiro.

“Portanto, pode ser mais fácil comprar um imóvel maior em em vez de um menor ”, disse o piloto.

"Se você sabe o que está fazendo", eu disse. O mesmo é verdade com empréstimos do governo. Se você for ao governo com uma propriedade de 150 milhares de dólares, em muitos casos a agência governamental não está interessada. Mas se você quiser adquirir um imóvel em uma favela e quiser torná-lo um local seguro de moradia para baixa renda, o governo tem milhões de dólares para emprestar a você. Na verdade, se você o investimento não exceda US \$ 5 milhões, é difícil conseguir alguém de o governo está interessado em sua propriedade.

"Mais alguma coisa?", Perguntou o piloto.

"A lista continua", respondi. Mas deixe-me dar a você a desvantagem de imobiliária".

"Como o quê?", Perguntou o piloto.

«Os imóveis, na maioria dos casos, não são tão líquidos como ativos de papel. Isso significa que pode demorar mais. comprar e vender imóveis. O mercado imobiliário não é assim

tão eficaz quanto o mercado de papel. E os imóveis podem exigir administração intensa," eu disse com um sorriso.

"Por que você está sorrindo?" Perguntou o piloto.

Porque as desvantagens são muitas vezes as maiores vantagens do investidor imobiliário profissional ", eu disse. «As desvantagens com muitas vezes são apenas desvantagens para novos ou pequenos investidores sofisticado. '

"Dê-me um exemplo", disse o piloto.

"Muito brevemente", respondi. «Já que o imobiliário não tem tanto liquidez e pode ser mais difícil encontrar alguém para comprar ou vender, o investidor profissional muitas vezes pode reservar esse tempo fazer um trato.

"Você quer dizer que você pode fazer alguma negociação individual com ele. que vende ", disse o piloto.

"Ou com quem compra", respondi. «No saco, muitas vezes é apenas comprar ou vender. Muito raramente existe qualquer tipo de negociação individual entre quem compra e quem vende, pelo menos não para a maioria investidores ».

«Quer dizer que no mercado de ações pode haver negociações um a um entre quem compra e quem vende? ”perguntou o piloto.

"Sim", respondi. «Mas isso cai na área cinzenta dos jogadores profissionais e estagiários. Isso pode ser feito legalmente, mas não é algo que geralmente fazem o investidor médio.

"Ah", disse o piloto. "Mas isso é feito o tempo todo no mercado imobiliário."

"Essa é a diversão do mercado imobiliário", respondi. "É onde eu sei Você pode ser criativo, negociar os termos, fazer um negócio melhor, baixar o preço ou

carregue-o. Peça ao vendedor para enviar um barco ou pague o adiantamento de vocês. Torna-se divertido quando você aprende o jogo.

"O que mais?" Disse o piloto.

«Você pode reduzir despesas, melhorar o valor da propriedade, adicionar um quarto adicional, pintura, venda de terreno extra e assim por diante. o mercado imobiliário é ótimo para o investidor criativo que é bom revendedor. Se você for criativo e um bom empresário, pode fazer fortuna no mercado imobiliário e se divertindo ao mesmo tempo.

"Nunca vi assim", disse o piloto. «Tudo o que fiz foi comprar e vender as casas em que minha família viveu. Mas agora o que Acho que foi divertido e tive melhores lucros com minhas casas do que eu Entrei nos meus fundos mútuos ».

Eu podia ver como o dia 20. Agora eu podia ver que havia algo mais você pode investir, bem como piorar ao diversificar seu carteira com fundos de investimento. Embora ele estivesse perdendo o dia 20, ele Estava ficando tarde e era hora de ir para casa, e a noite logo acabado. Algumas semanas depois, ele me ligou para dizer que estava procurando seu primeiro imóvel alugado e que estava se divertindo, em vez disso

se preocupar. Ele disse: "Embora minha renda de aluguel esteja no mesmo nível que minha despesas, ainda posso ganhar dinheiro com imóveis. Entenda o fluxo de dinheiro fantasma e leis fiscais são como ganhar financeiramente sem não ganhe dinheiro ».

Tudo que eu disse foi: "Ele está começando a entender".

Maus conselhos de maus conselheiros

Conselheiros são importantes. O problema é que muitos conselheiros Os financiadores não são investidores ricos ou bem-sucedidos. Em uma postagem muito importante americano, um especialista em planejamento certificado Financial disse o seguinte em relação ao meu conselho sobre imóveis: "Muitas pessoas ganharam muito dinheiro com imóveis, mas principalmente em lugares como Califórnia, Connecticut. Nossos clientes que estão aqui nos estados centrais não passaram por isso. "

Página 270

Seus clientes deveriam despedi-la. A razão pela qual seus clientes no estados centrais não ganharam nenhum dinheiro com imóveis é que eles a tinham como consultora. Se você entende de imóveis, as leis impostos e leis corporativas e se você tiver um bom agente e contador, você pode ganhar dinheiro com imóveis mesmo se a propriedade não aumentar de valor ou lucro da receita de aluguel. Seu relatório sobre o quê propriedades só aumentam de valor na Califórnia e em Connecticut também está errado. Se você conhecesse seu mercado, saberia que O crescimento mais rápido nos Estados Unidos foi Las Vegas, Nevada, em para pequenas cidades e Phoenix, Arizona, para crescimento das grandes cidades. Ele só ouviu falar da Califórnia e Connecticut porque você só sabe o que dizem nas notícias e na maioria das as notícias de investimento se concentram em ativos de papel. Ela não sabe o que o investidor imobiliário profissional sabe, no entanto, aconselha como se soubesse.

Como meu pai rico costumava dizer: "Nunca pergunte a um vendedor de seguros se você deveria comprar seguro. A maioria dos especialistas em planejamento financeiro são principalmente vendedores de seguros, não investidores. O seguro é um produto de muito investimento importante, mas não o único.

Como encontrar um excelente investimento

Como acontece com qualquer investimento, frequentemente me perguntam: "Como faço para Encontra um bom investimento imobiliário? ». Minha resposta é: "Você deve treine seu cérebro para ver o que os outros não podem ver.

A próxima pergunta é: "Como você faz isso?"

A resposta é: «Da mesma forma que qualquer comprador

encontre um bom negócio. No início deste livro eu escrevi sobre pessoas que se concentrava em economizar indo de uma loja para outra comprando comida em oferta. O mesmo se aplica a imóveis ou qualquer investimento que você precisa para se tornar um comprador profissional.

100: 10: 3: 1.

Página 271

Dr. Dolf DeRoos, um velho amigo meu, escreveu um livro para *Rich Dad Adviser Series*, *Real Estate Rich: How fique rico usando o dinheiro do seu banqueiro*. Obviamente nós conspiramos com o título. Neste livro, Dolf detalha como encontrar negócios em mercadorias raízes que a maioria das pessoas sentiria falta. Também explica como melhorar sua propriedade para melhorar seu valor. O ponto O estresse básico é como comprar um imóvel. Ele chama isso de método 100: 10: 3: 1 para comprar. Isso significa que analisa 100 propriedades, Ofertas em 10, você tem três vendedores que dizem sim e compram um. Em outras palavras, para comprar um imóvel, você precisa ver mais de 100 propriedades.

Beijar muitos sapos

Como você sabe, meu pai rico adorava contos de fadas como Ferramentas de aprendizado. Ele amou a história da princesa que teve que beijar um sapo para encontrar seu príncipe encantado. Meu pai Rich costumava dizer: "Você tem que beijar muitos sapos para saber qual Ele é um príncipe. Em investimentos, e em muitos aspectos da vida, esta declaração é verdadeira. Hoje, sempre fico surpreso quando ouço isso alguém conseguiu um emprego aos 25 anos e lá permaneceu a vida toda. Eu Eu me pergunto como eles sabem a diferença entre um bom trabalho e um mau. Quando eu conheci uma pessoa que decidiu se tornar um médico com a idade de 15 anos, eu me pergunto se eles realmente usaram a realidade para levar sua decisão. O mesmo se aplica a relacionamentos e investimentos.

Pai rico costumava dizer: "A maioria das pessoas evita beijar mulheres. sapos então eles se casam com eles. O que meu pai rico queria dizer foi que, quando se trata de investimento e seu futuro, a maioria as pessoas não demoram muito para se beijar. Em vez de tomar o hora de procurar bons investimentos, a maioria das pessoas age por impulso, conselhos de moda ou deixando um amigo ou parente dirigir seus investimentos financeiros.

Casamento com um sapo

Recentemente, um amigo meu veio até mim e disse: "Segui seu conselho e investi em um imóvel alugado ».

Curiosamente, perguntei a ele: "O que você comprou?"

"Comprei um belo condomínio perto da praia em San Diego."

"Quantas propriedades você viu?", Perguntei.

"Dois", disse ele. «O agente mostrou-me duas unidades no mesmo complexo e eu comprei um.

Cerca de um ano depois, perguntei a ele como seu investimento no propriedade. "Estou perdendo cerca de US \$ 460 por mês", respondeu ele.

"Porque tanto?".

“Um dos motivos é que o conselho que dirige a associação de proprietários levantou a taxa de manutenção mensal. A outra razão é que eu não sabia quanto poderia coletar de aluguéis mensais. Era muito mais baixo do que pensava », ela disse um pouco envergonhada. «Tentei vender mas descobri que paguei \$ 25.000 a mais do que o mercado está disposto a pagar. Assim que não Quero perder dinheiro todos os meses e não posso pagar perder \$ 25.000 vendendo-o por menos do que paguei por ele. "

Como meu pai rico diria: "Esse é o preço de não ter beijado sapos suficientes. Se você não beijar sapos o suficiente, você pode acabar se casando com um sapo ». Como minha amiga não fez o dever de casa, ela acabou se casando com um sapo, um sapo caro.

Como você avalia um bom investimento imobiliário? Experiência é o maior professor. Aqui estão 10 lições muito importantes delineadas que meus amigos e eu temos aprendido. Além disso, vou delinear muitos mais recursos que podem ser úteis para você.

O preço de não comprar

Quando as pessoas me perguntam como aprendi a encontrar um investimento Para excelentes imóveis, digo apenas: "Você precisa fazer compras".

Eu concordo com a fórmula 100: 10: 3: 1 de Dolf DeRoos para encontrar um excelente investimento. Ao longo dos anos, Kim e eu vimos e analisou literalmente milhares de propriedades. Quando nos perguntam «como eles aprenderam tanto sobre imóveis? "Nós simplesmente dizemos:" Vimos milhares e milhares de oportunidades de investimento. Também fizemos centenas de Ofertas de compra de propriedades, muitos riram. A questão é que com

cada propriedade que olhamos e com cada oferta que fizemos cresceu nosso conhecimento e experiência do mercado imobiliário e sobre a natureza humana.

Quando nos perguntaram: "O que você faz quando não tem dinheiro?" a resposta é a mesma: "Vamos às compras". Em meus seminários de investimento, costumo dizer: "Quando você vai a um shopping, ninguém pergunte se você tem dinheiro. Os varejistas querem que você compre e navegue. O mesmo acontece com a maioria dos investimentos. Vá às compras, faça perguntas, analisar negócios é como eu fiquei pronto. O que aprendi sobre investimentos que você não encontra em um livro. Assim como você pode aprender a jogar golfe através de um livro, você não pode treinar seu cérebro para ver investimentos que outras pessoas não conseguem ver através de um livro. Você deve ir às compras.

Retrospectiva é 20/20

Meu amigo que se casou com um sapo pode ter aprendido algumas lições valiosas, se você não tivesse decidido dizer: "O mercado imobiliário é um investimento insignificante. Não consigo ganhar dinheiro com mercadorias no Estado". Quando perguntei o que ela tinha aprendido, ela disse com raiva: "Nunca eu deveria ter ouvido você. O mercado mudou e hoje você não pode ganhar dinheiro no mercado imobiliário ».

Existe um ditado que diz: "Retrospectiva é 20/20." Ele O problema é que você realmente precisa se virar e olhar para trás. Eu amigo não olhou e aprendeu. Embora eu a tenha parabenizado por atuar, ela permaneceu convencido de que o imobiliário é um investimento sem valor, o que significa que sua investida no mercado imobiliário é mais cara porque não aprenderam com seus erros inestimáveis, erros e lições que

eles poderiam tê-la tornado mais inteligente e rica no futuro. Esse é ele Preço por ter um contexto que diz: "Erros são ruins." Sim, ela teria tido um contexto que marcaria: «Agi, cometi alguns erros e agora posso aprender com esses erros », seria uma pessoa mais rica. As pessoas que devem ser perfeitas, ou que não podem se comprometer com erros, muitas vezes são pessoas sem muita visão 20/20 e com muitas vezes cometem o mesmo erro, que é não aprender com seus erros.

As lições que meu amigo perdeu com esse simples investimento são:

1. Veja mais propriedades
2. Não tenha pressa. Existe mais de um bom negócio. Muitas pessoas compram porque acreditam que o negócio que eles encontraram é o único no mundo
3. Analise o mercado de aluguel, bem como o mercado de compra
4. Fale com mais de um vendedor de imóveis
5. Tenha cuidado ao investir em condomínios. Muitas vezes, os condomínios têm um conselho de administração, composto pelos proprietários. Proprietários e investidores não eles estão sempre em total acordo. A maioria dos proprietários deseja manter Nice sua propriedade para que eles gastem excessivamente em manutenção. Embora este seja bom para manter sua propriedade em boas condições, um investidor perde o controle sobre isso área muito importante de investimento, a área de controle de custos

6. Se as despesas estão fora de controle, isso também afeta o preço de venda futuro da propriedade
7. Nunca compre esperando que o preço do imóvel aumente. A propriedade deve ser um bom investimento em uma boa economia e uma economia ruim. Como eu sempre disse meu pai rico: "Seu lucro vem quando você compra, não quando você vende"
8. Não invista emocionalmente. Quando você compra seu próprio investimento pessoal, está tudo bem fique emocional. Quando você compra uma propriedade para fins de investimento, as emoções eles podem cegar você. Meu amigo ficou mais animado com o fato de a praia estar perto da propriedade do que para o retorno do investimento. Eu vi a praia em vez dos estados financeiro
9. Não havia muito que ela pudesse fazer para melhorar a propriedade. Uma das maneiras que você pode ganhar muito dinheiro tendo controle sobre o valor da propriedade que muda, é modificado ou melhorado, algo que você não pode fazer com ações ou fundos de investimento. Muitas vezes, simplesmente adicionar uma garagem ou um quarto extra pode Multiplique muito o seu retorno sobre o investimento
10. Ela não aprendeu com essa experiência. Embora tenha sido uma aula relativamente cara, ela poderia ter transformado o custo desta lição em milhões de dólares se tivesse sido disposto a ser humilde, a aprender e a tentar novamente. Em vez disso, ele preferiu dizer: "Não você pode ganhar dinheiro com imóveis »

Erros melhoram sua visão

Página 275

Ao gastar tempo para analisar milhares de investimentos, minha visão melhorou lentamente. Cada vez que eu fiz uma oferta para comprar um propriedade, eu aprendi algo, mesmo que eles rissem das ofertas ou as rejeitassem redondamente. Sempre que consegui financiamento com um banqueiro, Eu aprendi alguma coisa. Cada vez que comprava um imóvel, aprendia algo novo e valioso, mesmo que eu tenha perdido dinheiro com a propriedade. Hoje, o acúmulo de todos essas lições, boas e más, é a educação e experiência que me faz rico e permitindo que minha esposa e eu ganhemos mais e mais dinheiro no imobiliária.

Grandes investimentos são vistos em sua mente e em nenhum outro lugar lado. No mundo real, não há placas "à venda" que digam "aqui estão um bom negócio. Todos os sinais dizem "À venda". É sua lição de casa treine seu cérebro para ver muito e também para negociar um bom negócio. Isso requer preparação e prática.

O que todos podem fazer

Como prometido, afirmei que todos podem fazer o que for preciso ser rico. O que todos podem fazer é ir às compras à procura de imóveis. Se você e um parceiro concordarem em assistir cinco, 10, 20 ou 25 propriedades por semana, mesmo que você não tenha dinheiro, eu prometo que sua visão atualize para. Depois de analisar 100 negócios, sei que você encontrará um ou dois investimentos que vão te entusiasmar. Quando você está animado para se tornar rico, seu cérebro muda para outro contexto e você começa a procurar por um novo satisfação, satisfação que pode responder à pergunta: «Como consigo dinheiro para ficar rico? ».

Qualquer pessoa pode fazer isso, mesmo que não tenha dinheiro. Isso

é tudo o que Kim e eu fazemos regularmente. Agora que temos um com um pouco mais de experiência, o processo de análise de propriedades fica mais rápido. Na melhor e na pior das economias, sempre alcançamos encontrar um ótimo negócio. Nem sempre compramos ou fazemos ofertas, mas o processo de procurar investimentos e analisá-los mantém nosso mente e nos mantém em contato com a abundância de oportunidades encontrar, se você apenas procurá-los.

Página 276

Um produto que pode ajudá-lo na sua carreira de investidor imobiliário Roots é uma fita de áudio intitulada *Educação Financeira*. Nessa fita há amostras de diferentes formas financeiras que se deve saber ler. Um formulário é uma "Lista de verificação de notas promissórias". Essa lista é vital para examine a condição física de um edifício. Embora as demonstrações financeiras e as declarações pró-forma fornecem os pontos financeiros que você deve analisar, esta lista orienta você a examinar a propriedade em si e pode economizar dinheiro além de te fazer ganhar muito. Também pode ser usado como um ferramenta de análise, bem como negociação. Como meu pai rico costumava dizer: "Educação financeira é mais do que números. Educação financeira é conheça as palavras que dizem ao seu cérebro quais são seus pontos fortes e fraquezas do seu investimento. Educação financeira é saber o que ver, coisas que o investidor médio ignora. Este produto também é você pode fazer o pedido no site www.richdad.com.

Um último ponto. Invista em imóveis, ou em qualquer produto de investimento, requer mais do que comprar uma coisa e esperar uma produto torná-lo rico. No mercado imobiliário, Kim e eu temos um plano que consiste na compra de 10 propriedades, o que significa que precisamos ver mil. Dessas 10 propriedades, esperamos que duas sejam excelentes investimentos e dois ser batatas, investimentos em que podemos perder dinheiro. Geralmente são vendidos imediatamente. Isso deixa seis investimentos que temos que melhorar ou vender. Independentemente de ser imóveis, ações, fundos de investimento ou criação de negócios, o as proporções tendem a permanecer as mesmas. Um investidor profissional sabe.

Recompensas que outros não veem

Todo pescador tem uma história de "alguém que foi embora". Tudo o investidor imobiliário conta a história de alguém que descobriu, um que os outros não viram. A seguir estão duas histórias escritas com o a fim de inspirá-lo a começar a analisar seus primeiros 100 investimentos.

Transformando problemas em oportunidades

História número um: alguns anos atrás, Kim e eu estávamos viajando no montanhas, a poucas horas de nossa casa. Tínhamos decidido tire alguns dias de folga e desfrute da paz e da solidão das florestas. Como sempre fizemos, paramos em uma imobiliária e Vimos o que eles tinham à venda. O agente nos mostrou as propriedades Sempre superfaturada que rejeitamos. Então, em seu livro de vendas tinha uma pequena cabana danificada com seis hectares de terra listados para apenas 43 mil dólares. Eu perguntei por que ela era tão subestimada.

Sua resposta foi: "Você tem um problema de água."

"Que tipo de problema?", Perguntei.

"Nem sempre o poço fornece água suficiente. É intermitente. Por que está à venda há anos. Todo mundo adora, mas simplesmente não tem água suficiente. "

"Leve-me para vê-la", disse eu.

"Oh, você não vai gostar", respondeu ele. Mas eu vou levá-lo.

Cerca de meia hora depois, estávamos passando por aquele adorável terreno arborizado, com uma linda cabana.

"Este é o problema", disse o corretor de imóveis enquanto nós conduziu ao poço. "O poço e a terra não têm água suficiente".

Acenando com a cabeça, eu disse: "Sim, o problema da água é sério."

No dia seguinte, voltei para a propriedade com um especialista em poço da zona. Vimos o poço e ele disse: 'Este problema pode ser facilmente resolvido. O poço produz água suficiente, mas em momentos diferentes. o tudo que você precisa fazer é adicionar um tanque reservatório adicional e o problema será resolvido ».

"Quanto custa um tanque de armazenamento?" Perguntei.

«Um tanque de 3 milgalon (11.340 litros) com custos de instalação 2 1.300 dólares ", disse ele.

Assentindo, voltei para a imobiliária e fiz minha oferta. "Vocês Eu ofereço 24 mil dólares ao proprietário pela propriedade.

"É realmente baixo", disse ele. Mesmo com um problema de água.

"Essa é a minha oferta", respondi. A propósito, quando foi a última vez uma oferta foi enviada? "

"Há muito tempo", disse ele. Acho que há mais de um ano.

Naquela noite, o agente ligou e disse. "Não posso acreditar. Sua oferta foi aceitaram. Não acredito que aceitaram o seu preço e os seus termos. "

"Obrigado," foi tudo que eu disse.

Na minha cabeça e no meu coração, eu estava pulando de excitação. Ele vendedor não recebia uma oferta há mais de um ano e estava farto e cansado de fazer reparos em casa. O vendedor aceitou meu preço, minha entrada de apenas \$ 2.000 e as condições de pagamento de saldo em um ano. Em outras palavras, consegui a propriedade por um tempo pagamento inicial e sem pagar nada por um ano.

Na manhã seguinte, encontrei-me com o especialista em poços e pedi-lhe que instale o tanque de 3.000 galões. O problema da água foi resolvido por menos de 5.000 dólares. Um mês depois, Kim e eu fomos ficar em nossa nova cabana, com muita água doce. Quando saímos da cidade colocamos a propriedade à venda. Colocamos por \$ 66.000 e vendeu duas semanas depois. O problema foi resolvido e o imóvel está nas mãos de um jovem casal que agora tem sua casa de sonho nas montanhas.

Uma mudança de contexto

História número dois: Eu tenho um amigo, Jeff, que é arquiteto paisagista. Ele me contou uma excelente história de investimento que vou compartilhar com você.

Jeff disse: "Cerca de um ano atrás, uma mulher me ligou e disse: 'Eu tenho 16 hectares de terra e quero que vá vê-los'. Eu tinha comprado isso terreno por \$ 275.000 em uma opção. A cidade onde o terreno era contra qualquer tipo de desenvolvimento. '

"Por que ele ligou para você?", Perguntei.

«Querida que ele traçasse uma visão de futuro, para as pessoas e para o todo propriedade. Ele também contratou um ex-especialista em planejamento urbano para fazer parte da equipe.

“Então o que aconteceu?” Eu perguntei.

«Bem, fizemos todos os nossos desenhos, escrevemos a nossa proposta para o futuro e fomos ao conselho municipal. Fomos rejeitados três vezes », Ele disse.

"Por quê?", Perguntei.

«A Câmara Municipal estava preocupada e sempre nos pediu para revisarmos nossos desenhos e nossa proposta.

"Eles continuaram pedindo coisas a você?"

"Mais ou menos. Na verdade, continuamos pedindo suas preocupações e continuamos voltando com planos e desenhos que eles atenderam às suas preocupações. No final, o conselho aprovou nosso plano e eles zonaram a propriedade de agrícola para comercial. '

“Eles zonaram sua propriedade?” Eu disse. «Do agrícola ao comercial? Quanto essa mudança aumentou o valor da propriedade? ”Perguntei.

"Depois que os planos da senhora foram aprovados, ela vendeu o propriedade para uma seguradora por \$ 6,5 milhões. Vão a colocar um grande hotel na propriedade.

"Quanto tempo demorou o processo?", Perguntei.

"Um total de nove meses", disse Jeff. «Para o especialista em planejamento urbano e me pagou 25 mil dólares cada, conforme tínhamos acordado '.

"Então você gastou \$ 50.000 e ganhou quase \$ 6 milhões?"
espantado.

Meu amigo Jeff sorriu e acenou com a cabeça. «Essa propriedade tinha há anos. Todo mundo viu e disse que era demais caro. Mas ela podia ver o que não podíamos e profissionalmente Ele andou mostrando a todos nós o que estava bem na frente do nariz.

"Você está chateado por ter ganho apenas \$ 25.000?", Perguntei.

"Não. Foi um lucro justo pelo trabalho que fiz. eu também Aceitei essa quantia e ela assumiu o risco. Se não tivéssemos alcançado fazendo o zoneamento da propriedade, ela teria perdido dinheiro. Mas pelo que serei Eternamente grato pelo fato de ela ter me dado visão. Eu ensinado a ver o que eu nunca poderia ter visto. Ele me ensinou a ver o abundância que está diante de cada um de nós, se assim for

Página 280

nós apenas investiríamos tempo para treinar nossos cérebros e nosso olhos para vê-la.

Parabenizando-o por sua nova realidade, eu disse: "Você ganhou algo muito mais vale o seu pagamento de \$ 25.000, certo?"

Assentindo, Jeff disse: "Algo muito mais valioso. O especialista em O planejamento urbano parece roubado, mas eu não. Eu sempre te escutei fale sobre a realidade e o contexto de seu pai rico, mas essas palavras Eles nunca fizeram muito sentido para mim Agora eles fazem. Percebi que, pelo meu contexto, pensei em termos de milhares de dólares. Eu me dei perceber que ela é mais rica porque seu contexto é maior e ela pensa sobre termos de milhões. Eu também percebi que continuo pensando desde quadrante A e ela pensa nos quadrantes D e I. Embora eu não Eu não pagaria nada, o que aprendi é inestimável porque mudou minha vida para sempre. Ela me ensinou como ser um homem rico.

Rezonear um imóvel é simplesmente uma mudança contexto. A transição de pobre para rico também é simplesmente um mudança de contexto. Qualquer um pode fazer isso, se quiser.

Onde guardar seu dinheiro

Quando adolescente, Dolf DeRoos fez um estudo abrangente sobre pessoas rico. Aos 17 anos, sua pesquisa descobriu que a maioria dos Pessoas ricas ganhavam dinheiro com imóveis ou tinham muito de seus riqueza em imóveis, depois de tê-la feito. O mesmo aconteceu comigo pai rico. Embora ele ganhasse muito dinheiro com seus negócios e jogando mercado de ações, imóveis foi onde ele estacionou sua riqueza.

Existem muitas razões pelas quais os ricos fazem isso:

1. As leis fiscais incentivam os ricos a investir em imóveis
2. Há grande alavancagem no mercado imobiliário. Uma pessoa rica pode fazer ainda mais rico investindo com o dinheiro do banqueiro
3. Renda imobiliária é renda passiva, a renda que é cobrada menos impostos de todos. Se houver ganhos de capital com a venda de uma propriedade, Estes podem ser adiados por anos, permitindo ao investidor reinvestir com o que devia tendo sido dinheiro do governo
4. Os imóveis oferecem ao investidor um controle muito mais direto sobre seus ativos.

Página 281

5. É um lugar muito mais seguro para estacionar dinheiro, novamente se o investidor souber como administrar dinheiro e propriedade

O investidor médio corre um risco tremendo de segurar o grosso do seu dinheiro em ativos de papel. Como foi afirmado ao longo este livro, o que acontece se a carteira de ativos de papel de um aposentado desaparece em um crash do mercado de ações? Tudo está perdido? A resposta é não, não se a pessoa souber como proteger seus ativos de papel contra perdas em um mercado "baixista". No entanto, se você deseja apenas manter seu riqueza em ativos de papel, os capítulos seguintes são muito importantes.

Capítulo 17

Alavancagem de ativos em documentos

Como investir com menos risco e mais retorno

Há alguns meses, um amigo meu me disse que havia perdido mais de um milhão de dólares na bolsa. Agora ele tem que voltar ao trabalho. Quando Perguntei por que ele perdeu tanto, ele disse: 'O que mais eu poderia fazer? eu fiz o que fui aconselhado pelos meus conselheiros, que era "compre as gotas temporárias". então que fiz e continuo perdendo. Agora que perdi mais de um milhão dólares, esses mesmos conselheiros estão me dizendo para não me mover e investir para o longo prazo. Não tenho de esperar muitos meses.

Investir não precisa ser arriscado. Como meu pai rico costumava dizer: "Embora haja risco, investir não precisa ser arriscado." Você não tem a perder se a bolsa mudar de direção. Na verdade, se a bolsa começar a cair, muitos investidores sofisticados ganham muito dinheiro. As a seguir estão as lições de pai rico sobre como investir no mercado de ações e ganhar dinheiro, independentemente de subir ou descer.

Mantenha um contexto aberto

É nesta seção do livro que é importante ter uma mente aberta e um contexto flexível. Se você ouvir que seu contexto lhe diz: «Isso é impossível "ou" você não pode fazer isso "ou" isso é ilegal "ou" isso é muito arriscado ”, ou“ seria muito difícil para mim aprender isso ”,

apenas lembre-se de manter seu contexto aberto para ouvir o conteúdo que está sendo transmitido.

Investir com seguros em ativos em documentos

"Você dirige um carro sem seguro?", Perguntou pai rico.

"Não responda. Seria bobagem. Porque me fazes essa pergunta?".

Pai rico sorriu e perguntou: "Você investiria sem seguro?"

"Não responda. Mas estou investindo em imóveis. Para sempre
Eu seguro minhas propriedades contra perdas. Na verdade, o banco exige que
tenho seguro em todas as propriedades que possuiu.

"Boa resposta", respondeu pai rico.

"Por que você está me fazendo essas perguntas sobre seguros?" Eu perguntei.
de novo.

«Porque é hora de você aprender a investir em ativos em
documentos. Ativos como ações, títulos e fundos mútuos.

"Você pode investir com segurança em ativos de documentos?", Perguntei.

«Quer dizer que você pode segurar contra perdas ou
minimizá-los?

Pai rico concordou.

"Portanto, investir em ativos de papel não precisa ser arriscado?"

Eu perguntei por.

"Não precisa ser", disse pai rico. «Investir não tem que ser
arriscado, se você sabe o que está fazendo.

«Mas, não é investir arriscado para o investidor médio em
ativos em documentos? »eu perguntei. «O que não é o investidor médio
Você está investindo sem seguro? '

Pai rico acenou com a cabeça novamente, olhando-me nos olhos e disse: "É por isso que você
Eu estou ensinando isso. Não quero que você seja o investidor médio. Ele
O investidor médio está interessado nas médias, e é por isso que
ele mesmo é médio. É por isso que existe uma Média Industrial Dow
Jones. As médias são para pessoas comuns. É por isso que existem tantos
pessoas que ouvem seu consultor financeiro e ficam entusiasmadas quando
diz: O mercado de ações tem em média uma porcentagem de lucro de 12 por cento

por 40 anos. Este fundo mútuo tem em média uma porcentagem de
lucro de 16% nos últimos cinco anos. Os investidores
a média pensa em médias.

"O que há de errado com as médias?", Perguntei.

"Na verdade, nada", disse pai rico. Mas se você quer ser rico,
você precisa ser muito melhor do que a média.

"Então por que as médias impedem você de ser rico?", Perguntei.

"Porque as médias são a soma de lucros e perdas", disse meu
pai rico. «Por exemplo, embora seja verdade que a bolsa de valores subiu
a média dos últimos 40 anos realmente aumentou e diminuiu. "

E daí ?, eu disse. "Que a maioria das pessoas não sabe?"

"Sim, a maioria das pessoas sabe", disse pai rico. "Mas porque
perder se não for preciso? Investidores médios ganham dinheiro
quando a bolsa sobe e eles perdem quando ela desce. Essa é a razão pela qual
eles são médios. Quais seriam suas médias se você ganhasse dinheiro quando

O mercado de ações sobe e quando cai? ».

"Isso seria bom", respondi. "Mas o que os investidores fazem sofisticado?" Eu perguntei. "Você não usa médias?"

"Sim, eles usam médias, mas usam médias diferentes. O ponto que O que estou fazendo aqui é que o investidor médio só sabe como ganhar dinheiro em um mercado de ações em alta e, por esse motivo, fica feliz em saber que o estoque geralmente tem prometido um aumento ao longo dos anos. O investidor sofisticado não busca informações medianas. Na verdade não estão preocupados se a média do mercado de ações fica mais alta ou mais baixa porque ganha dinheiro em qualquer condição da bolsa".

"Quer dizer que eles nunca perdem?", Perguntei.

"Não. Não foi isso que eu disse. Todos os investidores perdem em você Outro momento. Mas o que quero dizer é que o investidor sofisticado é capaz de vencer em um mercado de ações em alta ou em queda. O investidor média tem apenas uma estratégia para vencer em um mercado de ações em alta e recebe uma surra em um mercado baixista. Investidores sofisticados não são ele gosta de receber os golpes financeiros que o investidor médio leva. Ele investidor sofisticado nem sempre tem razão e é capaz de perder, mas a diferença, pela sua preparação, ferramentas e estratégias é

que suas perdas são geralmente muito menores e seus ganhos são muito maior do que no caso do investidor médio.

Ao longo dos anos, pareceu-me estranho que as pessoas investir seu dinheiro suado, mas não investir muito tempo aprendendo a investir. Depois de todos os meus anos com meu pai rico, eu nunca consegui entender porque tantas pessoas preferiam trabalhar duro toda a sua vida em vez de aprender como ganhar seu dinheiro vai funcionar para eles. E quando eles investiram o dinheiro ganho com muito esforço, eles estavam dispostos a arriscar sem nenhum seguro de que cobrir perdas. Pensei no meu pobre pai, que trabalhou muito e Ele sempre disse: "Investir é arriscado". Ele disse isso sem nunca fazer um pesquisa e sem aulas de investimento. Meu pai rico me ensinou como investir com segurança em imóveis e agora eu estava ensinando como investir com segurança em ativos de documentos.

"Portanto, investir no mercado de ações não precisa ser arriscado?", Perguntei. para tornar isso mais claro para mim.

"Não. Absolutamente não", disse pai rico.

"No entanto, milhões de pessoas investem sem se proteger de perda, sem muita preparação e isso os torna investidores arriscado ».

"Extremamente arriscado", disse pai rico. "É por isso que te perguntei se seus investimentos imobiliários tivessem seguro. Eu sabia sim porque você banqueiro pergunta a você. Mas a pessoa média no saco não tem seguro. Milhões e milhões de pessoas estão investindo em sua futura aposentadoria sem sem seguro contra catástrofes. Isso é arriscado. Muito arriscado".

Então, por que não consultores financeiros, corretores, Negociantes e vendedores de fundos mútuos?", Perguntei:

"Não sei", disse pai rico. «Muitas vezes me perguntei mesmo. Acho que a razão é porque a maioria dos consultores financiadores, corretores da bolsa e consultores de fundos mútuos não são próprios investidores, muito menos investidores sofisticado. A maioria das pessoas que trabalham em serviços Os financiadores são vendedores assalariados ou comissionados que trabalham para uma salário da mesma forma que seus clientes trabalham por salário.

“E eles aconselham outras pessoas, investidores médios”, eu disse.
"Pessoas como eles."

Pai rico concordou. «Um investidor sofisticado pode ganhar dinheiro em um mercado em alta ou queda. O investidor médio às vezes você ganha dinheiro em um mercado de ações em alta e perde dinheiro em um mercado de ações em queda. Então, depois de perder muito dinheiro, o investidor médio paga seu consultor e diz: 'O que eu faço agora?'

"E o que o corretor da bolsa diz?", Perguntei.

“Ele costuma dizer: 'Não se mexa, o estoque estará de volta em alguns meses.' Ou eles dizem: "Compre mais e diminua a média do dinheiro."

"Você não faria isso", eu disse.

"Não", disse pai rico. "Eu não faria isso. Mas o investidor a média sim.

«Você está me dizendo que posso investir com menos risco e ganhar mais dinheiro na bolsa.

"Isso mesmo", disse pai rico. «Tudo que você tem que fazer é não ser um investidor médio.

Palavras que te deixam rico

No livro *Guia de Investimentos*, escrevi que os pobres e a classe média investem em fundos de investimento. Então eu escrevi que os ricos preferiam os fundos de guarda. Novamente, o poder das palavras entra em jogo. A mesma palavra de *salv guarda* é uma palavra importante para o investidor sofisticado e há um mundo de diferença entre um fundo mútuo e um fundo de abrigo. A maioria de nós já ouviu o termo "salv guarda nossas apostas ». O termo *salv guarda*, neste contexto, é outra forma de diga com *certeza*. Assim como um jardineiro pode construir um *abrigo* para proteja seu jardim de animais pastando, um investidor sofisticado irá colocar uma *salv guarda* para proteger seus ativos.

Simplificando, a palavra *seguro* neste contexto significa proteção contra perdas. Assim como você não faria ou não deveria dirigir um carro não segurado, você como investidor não deve investir sem seguro ou sem uma proteção contra perdas catastróficas. Por muito bom senso

manter isso, o investidor médio investe *um simples*, outro termo usado por investidores sofisticados. *Descoberto*, neste significado não se refere ao corpo humano, mas a um bem que está exposto sem alguma forma de proteção para perdas. Para um investidor sofisticado não gosta de investir no *aberto*, o que significa ser expostos a riscos desnecessários. Um investidor sofisticado irá investir com suas posições financeiras cobertas. Como um vendedor de seguros perguntaria: "Você está coberto?" Investidores sofisticados também eles farão a mesma pergunta. Em geral, o investidor médio e investidor em fundos mútuos o fazem *abertamente* porque não eles são *protegidos* contra perdas.

Não proteger seus ativos é arriscado

Alguns dias atrás, fui um dos principais oradores em uma conferência para investidores. O orador principal foi uma personalidade muito importante de televisão, que transmite notícias em um dos maiores televisão financeira. Sua palestra foi informativa e aprendi muito. Não No entanto, achei interessante ouvi-la dizer que só investe em fundos de inversão.

De repente, um participante levantou a mão e disse: "Você não sente culpados por serem responsáveis por seus espectadores perderem milhares de milhões de dólares no mercado de ações? ». Seu tom era irritante e, como falou, pude sentir que muitos investidores concordaram com ele. Parecia que os investidores haviam participado dessa conferência para não saiba onde investir seu dinheiro, mas para descobrir o que gasto com o dinheiro que perderam.

"Por que eu deveria me sentir culpado?" Ele respondeu. «Meu trabalho é dar-lhes informação e dou-lhes muitas informações. Eu não dei conselhos a eles investimento. Acabei de lhe dar informações sobre a bolsa. Por que você diz isso Devo me sentir culpado?

"Porque você foi uma grande líder de torcida durante o boom do mercado altista ", disse o participante irritado. «Por causa dele continuei a investir e agora perdi tudo.

"Eu não estava torcendo", disse ela. «Eu só estava dando informações em um bom mercado, assim como agora estou dando informações em um mau mercado".

Pelos próximos cinco minutos, a raiva aumentou na sala.

Algumas pessoas concordaram com o participante irritado e outras concordaram. eles estavam do lado do repórter. No final, as coisas se acalmaram.

O repórter de televisão queria saber se havia mais perguntas. Uma mão é Ele se levantou e perguntou: "Por que você não disse ao seu público que deveria minimizar seus riscos com opções?" perguntou ele. Esse participante não era Bravo. Ele parecia mais curioso e queria que o público soubesse que eles poderiam minimizar sua exposição ao risco empregando opções.

"Opções?" Ela disse. Por que devo contar a eles sobre as opções?

"Como uma proteção contra perdas em um mercado em alta", disse ele.

"Oh, eu nunca faria isso", respondeu ele. «As opções também são arriscado. Alguma outra pergunta? "Ele perguntou, indicando com a mão que a pessoa que perguntou sobre as opções teve que se sentar.

Ele não conseguia acreditar no que estava ouvindo. Esta personalidade do a televisão é uma das pessoas mais respeitadas do jornalismo financeiro. Ela influencia a vida de milhões de pessoas. Muitos as pessoas procuram seus conselhos sobre questões de investimento e agora ela estava dizendo: "As opções são muito arriscadas." Para eu *não* proteger seus ativos são muito arriscados. Para mim, ser ignorante sobre o o terreno financeiro é arriscado. Saiba como usar opções para proteger seus ativos no papel são fáceis e não tão difíceis de fazer. Na verdade, se você tiver um bom corretor da bolsa, o processo é muito simples. Até uma criança poderia fazer o que. Tudo que você precisa fazer é aprender as definições de alguns quantas palavras novas, encontre um bom corretor e comece pequeno para ganhar experiência. Em vez disso, eu vi quantos dos milhares de pessoas na sala, concordando em investir com opções era arriscado.

Enquanto ele estava sentado lá, observando seus seguidores leais acenou com a cabeça concordando com sua ideia de que as opções são arriscadas, meu Sua mente voltou às primeiras lições de pai rico sobre como investir em ativos em documentos. Eu podia ouvi-lo dizendo: "Centenas de anos atrás,

No Japão antigo, os agricultores japoneses começaram a usar as opções para proteger o preço de suas safras de arroz. '

"Centenas de anos atrás?" Eu perguntei. «Centenas de anos atrás eram Usando opções como proteção contra perdas?

Pai rico acenou com a cabeça: "Sim, há centenas de anos. Começando na Era empresários agrários e inteligentes têm usado opções para proteja sua empresa contra perdas. Pequenos empresários seguem fazendo hoje ".

Minha mente voltou para a sala de Chicago, onde aquele jornalista de televisão. Eu me perguntei: "Se os empresários pessoas inteligentes têm usado as opções por anos, por que isso pessoa muito influente que informa mal os seus telespectadores? ». Então Eu me perguntava: «O que é mais arriscado comprar uma ação ou fundo de investimento e vê-lo cair 40 a 60 por cento, até 90 por cento em valor e não

proteger você? Meu banqueiro me pede um seguro para meus imóveis. Por que a indústria de ativos de documentos não está pedindo a todos investidores que comprem seguro para seus documentos, ativos com o que milhões de pessoas contam para a velhice? ». Até agora não Eu tenho uma resposta para essas perguntas. Como disse antes, se sua casa é queima, pode ser substituído em menos de um ano e pago por seu companhia de seguros. Mas se o seu plano de aposentadoria cair com o saco depois de se aposentar, o que você fará então? Compre, espere e orar novamente? Esperar por outro mercado em alta? Então eu mantenho imaginando por que os banqueiros pedem aos investidores que investir com seguros e ainda a indústria de ativos em documentos não. Eu fico me perguntando por que os investidores profissionais investem com seguro, e ainda o investidor O investidor médio que confia na bolsa para segurança financeiro quando seus dias de trabalhador acabam, ele investe nu e sem Para ser coberto

Vocabulário de seguros

Se você quer se aposentar jovem e rico, é importante que você invista algum tempo aprender como proteger seus ativos, especialmente se você planeja manter seu riqueza em ativos documentais. Você faz isso aprendendo e entender o que meu pai rico chamou de "linguagem do investidor sofisticado". Em meus seminários de investimento, eu chamo de vocabulário de seguro.

Antes de entrar nessas palavras, acho importante revisar outros palavras. Abaixo estão outras palavras que precisam ser definidas antes de entrar nas palavras de seguros:

- Investidor vs. trader: A maioria das pessoas que pensam que são Os investidores são, na verdade, operadores de mercado. Assim como a maioria das pessoas pensa que seus passivos são ativos, muitos investidores são comerciantes ao invés de investidores. Mais um ponto. Muitas pessoas que pensam que são *investidores* em eles são realmente *protetores*. Por esse motivo, a maioria das pessoas que têm planos Aposentadoria 401 (k) ou IRA, os planos de Keogh costumam dizer: "Estou economizando para a aposentadoria". Um poupador simplesmente coloca dinheiro em uma conta e não faz mais nada. Um investidor é uma pessoa que gerencia ativamente seu portfólio ou conta Então, qual é a diferença entre um investidor e um trader? Um investidor compra para manter e um comerciante compra para vender. Quando uma pessoa diz: "Comprei esta ação ou imóvel porque sei que o preço está subindo", Eu sei que essa pessoa é na verdade um comerciante. Em outras palavras, eles estão comprando Apenas para negociação, não para uso. Por esse motivo, digo que a maioria das pessoas são comerciantes em vez de investidores. Um comerciante geralmente quer o preço de seu ativo sobe para vender com lucro. Um investidor deseja que o investimento devolva seu dinheiro o mais rápido possível, preservando o ativo. Meu pai rico Dizia: 'Um investidor compra uma vaca para ter leite e novilhas. Comerciante compre uma vaca para matá-la. Se você quer ter sucesso no mundo dos investimentos, independentemente de ser em ativos em documentos, no negócio ou no mercado imobiliário, você precisa ser um investidor e comerciante. Um investidor sabe o que analisar e como gerenciar investimentos e um

- o comerciante sabe como e quando vender e comprar. Um investidor geralmente deseja fluxo de caixa de um ativo e o comerciante deseja lucrar com as mercadorias capital comprando na baixa e vendendo na alta.
2. Investidor fundamental vs. investidor técnico: um investidor fundamental olha para o situação financeira de uma empresa ou propriedade. Muitas vezes você se preocupa com ganhos, a equipe de gestão e o potencial de longo prazo do negócio. UMA
- O investidor puramente técnico não se preocupa com os fundamentos da empresa. Nem Ele nem se preocupa se a empresa é lucrativa ou bem administrada. O investidor técnico só se preocupa com o sentimento do mercado no momento. Enquanto um investidor fundamental olha para as demonstrações financeiras, um investidor técnico prefere ver gráficos históricos que refletem o sentimento do mercado. Posteriormente neste capítulo haverá alguns gráficos para você ver
- Um investidor técnico pode ser bom e perder dinheiro simplesmente porque não tem o fundamentos adequados. Muitos "day traders" eventualmente perdem ou são deixados no

Página 291

- ruína porque eles têm fundamentos de gestão de dinheiro pessoal pobres. É o mesmo verdade no caso de investidores fundamentais. Muitos investidores fundamentais me pergunto por que eles não estão ganhando ou perdendo dinheiro, embora estejam investindo com bons fundamentos porque não possuem o conhecimento de negociação técnica.
- É por essa realidade que meu pai rico queria que seu filho e eu fôssemos investidores qualificados ou sofisticados, investidores com boas habilidades fundamentos e boas habilidades técnicas.
3. Investidor médio vs. investidor sofisticado: o investidor médio mal sabe o que é uma demonstração financeira. É melhor investir no longo prazo, *diversifique deteriorando* seu portfólio, investindo em fundos mútuos e depois comprando, segurando e orando. O investidor sofisticado é alguém que tem dinheiro e entende técnicas fundamentais de investimento, bem como técnicas técnicas de negociação

Palavras que te ajudam a vencer em qualquer mercado

Se você deseja se aposentar jovem e rico, é vital proteger ou proteger seus ativos de uma perda catastrófica. O investidor médio em documentos nunca sentir seguro. É por isso que o investidor médio sente que investir é arriscado e, para eles, é. Por se sentirem inseguros, eles confiam seus dinheiro para um gestor de fundos ou para seu irmão, que é um corretor saco, ou um especialista em planejamento financeiro, esperando e orando para essa pessoa protegê-los de desastres de mercado. O problema é que o gerente ou corretor médio de fundos mútuos bolsa média não pode protegê-los de uma queda, nem pode ajudá-los ganhar dinheiro em um mercado estável que está se movimentando lateralmente.

A maneira de ganhar e proteger seus ativos em qualquer mercado é aprender e realmente entender o vocabulário do investidor técnico e fundamental, especialmente em ativos documentais. É fácil fazer se você investe um pouco de tempo. Da mesma forma que um banqueiro faria pedir para ver o seu extrato de contas antes de lhe conceder um empréstimo, que é fundamental e exigirá que você tenha seguro de propriedade, título e hipoteca para um investimento imobiliário, que é para garantir o risco técnico ou catastrófico, você deve exigir o mesmo de si mesmo se quiser investir em ativos em papel. A maneira de fazer isso é começar a entender as palavras do seguro ao investir em ativos de papel. Algumas delas são:

1. Tendências
2. Médias móveis

3. Pedidos de suspensão
4. Opções de compra de títulos
5. Opções de venda de ações
6. Opções de compra e venda combinadas
7. Reduções
8. E muitos mais

O investidor médio pode ter ouvido alguns desses termos mas provavelmente você não os entende ou nunca os usou. Muitos os investidores médios simplesmente descartam essas palavras como dizendo: "É muito arriscado". Diga que algo é Arriscado também pode significar: "Sou muito preguiçoso como estudar o assunto ».

O que você deveria saber

Se você deseja reter seu patrimônio em documentos, você deve saber como assegure-os contra quedas do mercado. A seguir está uma amostra do que o que você deveria saber. Novamente, comece com as palavras.

Tendências

Todo investidor sofisticado deve entender as tendências. Existe um ditado que todos os investidores sofisticados dizem e é: "A tendência é o seu amigo ". Lembre-se e use esse ditado.

Então, o que é uma tendência? A melhor maneira de explicar isso é contando uma história. Como um adolescente, crescendo no Havaí, o a maioria dos meus amigos estava treinando para ser grandes surfistas ondas. Todo inverno, quando as ondas vinham do norte, entramos no água para demonstrar nosso valor e melhorar nossas habilidades. Um ano, um novo aluno chegou do continente. Foi muito bom surfista nas pequenas ondas de verão. Quando o inverno chegou, aventurou-se na água pensando que nada havia mudado, exceto o altura da onda. Em sua primeira incursão em uma grande onda, ele perdeu o controle e terminou no final da onda. A enorme onda curvou-se sobre ele e não

nós assistimos por um longo tempo. Finalmente, ele saiu um pouco longe de nós, tossindo e nadando o mais forte que podia. Quem éramos surfando com ele não podíamos acreditar no que víamos. Não podíamos acreditar nisso

ele estava nadando contra a corrente. Um de nós finalmente disse: "Oh não. Não acredito que estou tentando nadar contra a corrente. Ninguém é um nadador tão forte."

Quando as grandes ondas atingem a costa, toda aquela água deve encontrar uma forma de voltar ao mar. É esse movimento da água para fora do mar que causando uma corrente de rasgo. É como um rio de água que se move paralelo à praia e depois em direção ao mar. Aqueles de nós que cresceram em ilhas, sabíamos como simplesmente relaxar e deixar a corrente nos levar águas mais profundas. Assim que a corrente se dissipar, sabemos que você só precisa nadar ou surfar com seu corpo por mais um canal certo. Este novo amigo não sabia o quão poderoso um stream poderia ser ressaca. Em vez de ir com o fluxo, ele tentou lutar contra ela, ele saiu correndo e quase se afogou. O mesmo vale para novos investidores.

Os ciclos de inversão ocorrem em ondas, como os do oceano. Também Eles mudam com as estações. Os surfistas aprendem a respeitar as mudanças em a força das ondas e da água a cada mudança de estação. o investidores sofisticados fazem o mesmo. Por esse motivo, investidores Pessoas sofisticadas dizem: "A tendência é sua amiga." Bem como investidores Pessoas sofisticadas aprendem a não lutar contra ondas ou correntes, investidores sofisticados acompanham as tendências, mudando as estratégias quando apropriado ou ficando de lado se as coisas estiverem muito agitado. Os investidores médios continuam a comprar e manter, comprando na baixa ou ligando para seus corretores e perguntando: "Isso é É o fundo?" Enquanto são espancados violentamente.

Três tendências básicas

Existem três tendências básicas que afetam ativos em documentos como este como todos os outros produtos de investimento. Um é um mercado que tende a subir, geralmente chamado de mercado altista. O segundo é um mercado que está caminhando para baixo e é chamado de mercado em baixa. o

terceira tendência é um mercado que se move lateralmente, ou seja, um mercado que não sobe nem desce. O investidor sofisticado usar estratégias diferentes para tendências diferentes. O investidor A Average tem apenas uma estratégia e tenta usá-la nas três tendências. É por isso que ele acaba perdendo. A ideia de investir a longo prazo prazo é basicamente uma boa ideia, mas investir a longo prazo com tal Apenas uma estratégia é a maneira de investir do perdedor.

Até os animais estão cientes da mudança das estações. Quando os primeiros resfriados do inverno chegam, a maior parte do os animais sabem que precisam se preparar para a mudança que isso traz o inverno. O mesmo é verdade para investidores sofisticados. Ele O investidor médio é o único que acredita nas palavras de seus conselheiros financeiro: «Investir no longo prazo. Compre e mantenha-se no mercado

desça. Se os animais são inteligentes o suficiente para saber que as coisas
eles mudam, por que os humanos não mudam?

Médias móveis

As tendências são causadas por compradores e vendedores. Sim tem mais compradores, então a tendência é de alta. Se houver mais vendedores, então a tendência é de queda. Um investidor médio sente confortável quando seu consultor financeiro lhe diz: "O mercado de ações subiu para nos últimos 40 anos ». O investidor sofisticado não está olhando para uma média de longo prazo, mas sim uma média móvel. Do mesmo jeito que um surfista observa a subida e a descida diária das marés, o investidor sofisticado observa a vazante e o fluxo de dinheiro entrando e saindo fora do mercado. O investidor sofisticado olha para esses gráficos porque eles dizem quando mudar de estratégia.

O diagrama abaixo é um gráfico de uma média móvel. Como se dito anteriormente, os investidores fundamentais veem as demonstrações financeiras e equipes de gestão, um investidor técnico visualiza gráficos e O diagrama abaixo é um dos gráficos que você vê.

O ponto um é uma tendência ascendente.

O ponto dois é uma tendência de queda.

O ponto três é uma tendência lateral.

Página 296

Como você sabe se a tendência está mudando?

O mercado está dando sinais de que está prestes a mudar? A resposta é sim. Não é uma ciência exata, mas com certeza é melhor do que caminhar adivinhando, guie-se por palpites e invista com base em dicas de moda.

A maioria de nós sabe que um meteorologista pode prever um furacão. Embora prever o tempo não seja uma ciência exata, no entanto hoje eles nos avisam amplamente se uma grande tempestade está chegando. Um trader técnico pode fazer quase o mesmo. Isso significa que enquanto o investidor médio está conservando e rezando para que o mercado continue alto, os investidores profissionais estão vendendo antes da tempestade chegar.

Existem muitos sinais que o trader técnico procura. As seguintes os gráficos mostram um dos padrões reveladores observados pelo comerciante técnico.

Telhado duplo

Os traders técnicos chamam este gráfico de padrão de topo duplo. Quando os investidores técnicos veem esse padrão, eles se tornam cautelosos e começam a mudar as estratégias de investimento ou sair do mercado por cheio. Se você ver, o preço das ações caiu logo depois um flysheet.

Fundo falso

Um padrão semelhante ocorre na base do mercado. Este padrão é chamado fundo falso. Quando os investidores técnicos veem esse padrão emergindo, novamente eles mudam de estratégia ou começam a comprar ações enquanto os investidores médios perderam toda a esperança e estão vendendo.

Existem muitos tipos diferentes de padrões que os investidores técnicos procurando por. Esses padrões não são absolutos ou garantidos. No entanto, eles dão a você

para o investidor sofisticado, uma vantagem significativa sobre o investidor média, que não tem ideia desses sinais. Uma grande vantagem que tem um investidor técnico é que ele tem tempo para proteger os preços dos seus ativos por meio de seguros. O investidor médio fica parado lá completamente exposto, sem seguro ou proteção. Milhões de Os investidores têm seu futuro financeiro em risco, esperando e orando para o conselho de seu consultor financeiro para protegê-lo das tempestades que eles retornam regularmente a qualquer mercado financeiro.

Toda vez que ouço os chamados especialistas alertando: "Invista a longo prazo. Não entre em pânico. Só não faça nada. Para sempre lembre-se que a bolsa de valores em média cresceu nos últimos 40 anos ", Eu estremeço. Quando ouço os especialistas dizerem essas palavras, Eu balanço minha cabeça e me sinto mal por aqueles milhões de pessoas que ouvem a esses especialistas e confiar seu futuro financeiro a eles. Investir não precisa ser arriscado, se você sabe o que está fazendo.

As ferramentas do investidor sofisticado

O investidor médio tem apenas duas opções em um mercado que Mude a direção. Você pode manter seus ativos e perder, ou vender e perder. Outro dia, ouvi um consultor de investimentos respeitado dizer: "Em fevereiro de 2000, eu disse a eles para vender tudo o que tinham." É Esse provavelmente foi um bom conselho para o investidor médio, Mas o investidor sofisticado tem outras opções além de comprar e perder ou vender e perder.

Abaixo estão algumas das ferramentas mentais usadas por investidores sofisticados para proteger seus ativos e ganhar dinheiro nos mercados em ascensão e queda. São ferramentas que o ajudarão a fazer dinheiro e que protegerão o seu dinheiro quando o mercado cair.

Pedidos de suspensão

Um investidor sofisticado pode ligar para seu corretor e pedir um pedido suspensão se você suspeitar que o preço de suas ações pode cair, em especialmente se a tendência do mercado for de baixa. O investidor médio Você não faz nada e, se o preço de suas ações cair, apenas observe a queda. Sem saber o que fazer, sua estratégia de compra, manter e orar, torna-se uma estratégia de comprar, manter e perder.

É assim que funciona uma ordem de permanência. Digamos sua ação está em \$ 50 hoje e os gráficos mostram que o mercado está tendendo a cair. Tudo que você precisa fazer é ligar para o seu corretor e coloque um pedido de permanência, digamos em \$ 48. Se o preço do O estoque começa a cair, digamos a \$ 30 porque mais vendedores entrou no mercado, seu pedido stop torna-se um pedido o estoque está sendo vendido por \$ 48 e suas perdas são limitadas a dois

Dólares. O investidor médio perderia US \$ 18 e continuaria segurando a ação.

Embora os pedidos de suspensão sejam frequentemente usados como "Seguro" para os investidores, nem sempre utilizado pelos próprios investidores sofisticados. Os preços das ações geralmente tendem a ter um lacuna na abertura da transação e investidores sofisticados já tem as novidades e decidiu se vai vender suas ações ou cancelar o pedido limite de suspensão. A seguir estão duas razões pelas quais pedidos de permanência podem não ser bem-sucedidos e falhar em um mercado volátil.

A primeira razão pela qual um investidor profissional não pode usar uma ordem de parada é porque a tendência está caminhando para para baixo muito rápido. Às vezes, em um mercado que está caindo muito rapidamente, a ordem de suspensão pode passar sem ser executada. Por exemplo, Digamos que o preço da ação seja \$ 50. Como a tendência é o lado ruim é que o investidor faz uma ordem de suspensão de \$ 48. Isso significa que se o preço cair para \$ 48, o estoque vende automaticamente. No entanto, se o mercado declinasse rapidamente, seria o preço de \$ 48 pode estar dentro de uma "lacuna" ou pular. Isso significa que há tantas pessoas vendendo que não há compradores a US \$ 48, então a suspensão foi aprovada ou permanece em

Página 300

um vão. Se o preço parar em \$ 40 porque alguns compradores deram um passo à frente, a melhor coisa que o investidor deve esperar a \$ 40 ou vender a \$ 40. Sua suspensão foi excedido.

Outra razão pela qual um investidor profissional não pode usar um suspensão é porque você não tem certeza da tendência do mercado. Por exemplo, novamente o estoque está em \$ 50 e uma retenção é definida em \$ 48 Dólares. Como esperado, o estoque cai para \$ 47, o estoque está sendo vendido a 48 dólares. O investidor fica aliviado até perceber que o mercado de ações subiu repentinamente e o preço das ações agora é de 65 Dólares. Você não só perdeu dois dólares por ação, mas também perdeu \$ 17 em um movimento ascendente.

Acumulando uma fortuna ou sendo acumulada

Muitas vezes ouvimos alguém dizer: "Estou amassando um fortuna no mercado de ações. Durante o boom das pontocom, houve muitas pessoas que foram levadas pela mania de acumular uma fortuna e, em vez disso, foram eles que foram amassados. Nas notícias do Hoje, muitas pessoas riem do ponto com mania, dizendo: "Como as pessoas podem ser tão estúpidas?" O que muitas pessoas não fazem ouvir são os casos de pessoas que acumularam uma fortuna no

caminho para cima e para baixo. Um amigo meu ganhou muito dinheiro comprando no início do oferta pública inicial de furor de empresas ponto com. Amassado fortuna, como eles dizem. Ele também fez fortuna durante a queda. Pouco antes do pico, no final de 1999, ele vendeu todo o estoque de pontos com que estavam em sua posse. Então, conforme o topo se aproximava, ele começou a reduzir (explicado abaixo) seletivamente alguns dos ações das mesmas empresas ponto com que o tornaram rico em o caminho para cima. Três dessas empresas caíram tanto que saíram à falência. Então ele fez uma fortuna no caminho para cima e um fortuna ainda maior no caminho para baixo. Por quê? A razão porque ganhou mais dinheiro na queda é porque ele não usou nenhum de seus

Página 301

dinheiro próprio e não pagou impostos sobre o dinheiro reduzir as ações das empresas que faliram.

Quando perguntei por quê, ele disse: 'Eu cortei estoques no topo, o que significa que peguei emprestado. Então as empresas foram para para baixo e quebrado. Eu não tenho que pagar impostos ainda porque não houve fechamento da transação, então não devo impostos. A única coisa que eu fiz era vender ações que eu não possuía ou tomava emprestado e agora espero pelo momento em que você pode comprá-los novamente e devolvê-los à pessoa em quem os emprestou. Hoje, ele tem quase \$ 875.000 em dinheiro que fez cortando algumas ações, sentado em um fundo de títulos municipal livre de impostos, recolhendo juros livres de impostos. Juros pelo dinheiro que você recebeu com a venda de ações que não eram suas. Ele diz: Estou esperando a oportunidade de recomprar essas ações, mas até então eu recolho os juros sobre o dinheiro dos ganhos em bens de capital".

Se você não entende esta transação, não se preocupe. A maioria das as pessoas não entendem isso. Se você quiser entender melhor, entre em contato com um corretor ou seu contador e pergunte se eles podem explicar melhor.

A questão é se você quer fazer fortuna no caminho para cima você também precisa saber como fazer fortuna durante a queda. Se não, então muitas vezes você é aquele que é amassado por pessoas que estão fazendo fortuna.

Há muito mais para aprender sobre como usar ferramentas profissionais para fazer transações como suspensões. Também se você precisa de muito mais para investir com essas ferramentas do que simplesmente peça ao seu corretor para colocar uma suspensão de venda ou compra, que é uma suspensão em outra direção. Investidores sofisticados eles precisam ter muito mais ferramentas do que o investidor médio. Se não, eles também vão acabar se amassando enquanto seus colegas eles estão acumulando uma fortuna.

Esta desvantagem injusta de investidores sofisticados é o por isso me perguntam: «Que conselho daria ao investidor médio? Minha resposta é: "Não seja mediano". Eu digo

porque seu futuro financeiro e sua segurança financeira também são importante estar apenas na média.

Algumas palavras de advertência: este não é um livro sobre negociação técnica. O exemplo acima sobre uma suspensão é uma explicação muito simples. Um investidor sofisticado sabe como e quando usar uma suspensão porque há momentos em que funcionam bem e outros em que não eles funcionam em tudo. Antes de correr para usar qualquer um desses processos técnicos, para Leia, pergunte, assista à aula e experimente novamente antes de tentar usar qualquer um dos as técnicas que descrevi e irei descrever.

A principal razão de eu listar algumas dessas técnicas é para que o as pessoas que pensam que investir é arriscado sabem que você não precisa estar. Ainda cabe ao indivíduo buscar mais conhecimento se quiser usar essas técnicas.

Opções de compra

Outra palavra para opções é seguro. Simplificando, uma escolha de compra dá ao proprietário da opção o direito de comprar ações a um determinado preço por ação em um período predeterminado. Uma escolha de compra é uma apólice de seguro que protege o investidor de ficar de fora em um *aumento* repentino no preço de uma ação. Por exemplo, Digamos que os gráficos de tendência e média móvel indiquem que mais compradores estão entrando no mercado, então os preços são subindo e o investidor quer ter certeza de que pode comprar o estoque a um preço melhor no caso de aumentar de valor. Vamos usar como exemplo uma ação que hoje tem um preço de 50 dólares por ação. O investidor liga para seu corretor e diz que quer comprar uma opção compra de ações para comprar 100 ações a \$ 50 cada. Você pode pagar um dólar por ação por essa opção de compra de ações, que custariam \$ 100 (cada opção cobre 100 ações). Você está se protegendo de uma mudança repentina ao se mover em direção Acima.

Três semanas depois, o investidor retorna da pesca e descobre que o estoque subiu para \$ 60 por ação. A opção de compra

ações tecnicamente permitem que o investidor compre 100 ações em

um preço de \$ 50 por ação. Então, se ele escolher isso, ele poderá vender o
As mesmas 100 ações a \$ 60 cada.

Caso contrário, se a ação tivesse permanecido a um preço de mercado de \$ 50 por ação ou menos, a opção expiraria sem valor, ou como eles dizem investidores sofisticados, "sem dinheiro".

No exemplo das ações que subiram para US \$ 60 por ação, o investidor médio poderia então exercer seu direito de comprar 100 ações a \$ 50 por ação por \$ 5.000 e simultaneamente vender 100 ações por \$ 6.000, obtendo um lucro de 900 dólares (\$ 6.000 menos \$ 5.000 menos \$ 100 de custo opção). Por outro lado, um investidor sofisticado escolheria vender seu opção de \$ 10 por ação ou \$ 1.000 por unidade de 100 ações, obtendo um lucro de 900 dólares (mil dólares menos 100 dólares da custo da opção).

Ao examinar a transação, você percebe que o investidor Coloque em média \$ 5.000 para ganhar \$ 900. O Investidor Sofisticado coloque \$ 100 para ganhar os mesmos \$ 900. Neste exemplo simplificado demais, qual investidor ganhou mais dinheiro com seu dinheiro?

A resposta que eu daria é que o investidor que comprou e vendeu opções, ou o investidor sofisticado. O investidor médio coloca 5 mil dólares para ganhar 900, ou um lucro de 18% ao mês. Ele investidor sofisticado colocou \$ 100 e ganhou 900 em menos de um mês com um lucro de 900%.

Novamente, este é um exemplo simplificado e Eu recomendo fortemente que você estude mais, que você ganhe alguma experiência e que você encontre um corretor da bolsa competente para ajudá-lo através deste processo de aprendizagem.

Este exemplo ilustra por que pai rico não queria ter muito e por que o que, em vez disso, ele apenas procurava controlar. As opções fornecem controle sobre o processo de compra e venda. Também ilustra um exemplo de como pode criar alavancagem em ativos de documentos e como isso pode ser usado com menos risco e retornos mais elevados se você souber o que é fazendo. Neste exemplo, o investidor sofisticado apenas arriscou um

dólar por opção e o investidor médio coloca \$ 50 por ação. Quando você volta à discussão sobre a velocidade do dinheiro, o dinheiro do qual investidor está se movendo mais rápido? Qual investidor é você pode ficar rico mais rápido?

Os ricos não gostam de possuir coisas

Você provavelmente notou algo com este último exemplo. Pode ser que você percebeu que não precisa necessariamente possuir o estoque para possuir Uma opção. Este detalhe frequentemente esquecido pode ter grandes consequências financeiras se você conseguir.

A questão é que meu pai rico nunca quis possuir nada e meu pai pobre sim. Meu pobre pai costumava dizer: "Esta casa está em meu nome." "Eu o carro está em meu nome ». Pai rico costumava dizer: "Você não quer ter nada. Tudo que você quer é controlá-lo. As opções são outro exemplo disso forma de pensar. Meu pai pobre queria possuir as ações e meu pai rico ele só queria ter a opção de comprar ou vender. Hoje, eu noto que muitas pessoas se orgulham de possuir ações quando, em muitas Maneiras, há uma alavancagem muito melhor nas opções de compra e venda. Em outras palavras, pode demorar muito menos dinheiro para fazer muito mais dinheiro negociando ações em vez de comprá-las.

Opções de venda

No exemplo acima, você viu como as opções de chamada são usadas para Ganhe dinheiro em um mercado que tende a subir ou em um mercado altista. Quando a tendência do mercado é de baixa, o investidor sofisticado usará o colocar opções não só para ganhar dinheiro, mas também para proteger o valor de suas ações caso os preços comecem a cair.

Por exemplo, o preço por ação é \$ 50. O mercado se move para baixo e o preço das ações cai para \$ 40. O investidor a média perdeu \$ 10 por ação. Se você perdeu 1.999 ações, você tem perdido mil dólares, no papel. O ponto aqui é que o investidor tem apenas

perdido no papel, mas não na realidade. Se eu vendesse por \$ 40 por ação, então eu teria perdido. É essa ideia que a perda está apenas em É por isso que tantos investidores perdedores dizem: Estou aqui há muito tempo. Essas palavras geralmente significam que o investidor agora vai esperar até que o estoque volte a \$ 50, o que pode acontecer da noite para o dia, em 10 anos ou nunca. Esse é o comprar, manter e perder a estratégia de quem é o eterno otimista ou alguém que odeia admitir que cometeu um erro e perdeu.

O investidor sofisticado iria investir de forma diferente. Ao invés de sente-se preocupado com o fato de que o preço de sua ação é indo para baixo, esse investidor faria seu corretor colocar uma ordem de suspensão ou comprar uma opção de venda. Mais uma vez há diferentes razões para usar uma suspensão e para usar um venda. O ponto aqui é que o investidor sofisticado fará algo no caso o estoque muda de direção e a tendência de baixa começa.

Em vez de rezar para que o mercado de ações não caia, digamos que o investidor sofisticado compra uma opção de venda de ações a um dólar por ação pelo direito de vender suas ações a \$ 50 cada. A opção irá custaria US \$ 100, um dólar por ação, por 100 ações. O mercado cai à medida que mais vendedores entram no mercado e o preço do estoque cai para \$ 40 por ação. O investidor sofisticado fica feliz porque você acabou de proteger sua posição a um preço de \$ 50 por ação. O que

continua a perder posição de estoque com queda de estoque abaixo de 50 os dólares a recapturam no valor crescente da opção de venda.

O investidor que não tem opção perde dólar por dólar à medida que que reduz o preço da ação. O investidor sofisticado ou protegido é realmente o mesmo. A perda das ações foi capturada novamente com um lucro na opção.

Como o investidor sofisticado ganha dinheiro com uma opção quando o investidor médio perde? O investidor médio poderia exercer sua opção ou seu direito de vender 100 ações a US \$ 50 cada e receba \$ 5.000. Se assim o desejar, ele poderá ir à bolsa e comprar 100 ações a \$ 40 por \$ 4.000. O resultado líquido é que você tem 100 ações e um adicional de \$ 900 (mil menos o custo da opção).

Página 306

(Existem muitas regras e regulamentos de segurança que devem ser seguidos e ser levados em consideração). O investidor médio, sem opção de venda ações, apenas ações, que agora valem menos e ainda *sem* receba algum de seu dinheiro de volta.

Se isso é confuso para você, não se preocupe, a primeira vez é confuso para a maioria das pessoas. É importante lembrar o que foi escrito no início deste livro, sobre a necessidade de pensar sobre os opostos. Para muitas pessoas aprendendo a usar opções é muito parecido com aprender a comer com a mão esquerda depois de anos comendo com a direita. Pode ser feito. Só é preciso um pouco de prática. O ponto É importante lembrar que o processo de usar opções para proteger seu ativos, bem como para ganhar dinheiro em mercados em alta ou em queda não é um processo complexo. A maioria das pessoas pode aprender por Eles permitem um pouco de tempo para entender. Eu digo mais uma vez porque É importante, investir não precisa ser arriscado, se você tiver o conselho certo e os conselheiros certos. Você não tem que gastar sua vida preocupando-se com o fato de que seu portfólio de ativos de papel desaparecer em um crash do mercado de ações. Em vez de se preocupar em cair o saco, você pode se preparar para ficar mais e mais rico quanto mais alto ele subir, abaixo ou mova para os lados.

O que é importante notar é que o investidor médio que perdeu dinheiro muitas vezes está sentado, esperando e ouvindo os conselhos de seu consultor financeiro, que é "esperar e investir no longo prazo". Faz isso porque eles só têm uma estratégia para uma única tendência de mercado, E, como você sabe, existem três tendências diferentes.

Um investidor sofisticado não pode comprar ações

Existem investidores sofisticados que nunca compram ou vendem ações. Eles negociam apenas opções. Quando eu perguntei a um dos meus amigos o que opções de comércio por que eu estava apenas investindo em opções em vez de Stocks disse: "Investir em ações é muito lento. Eu posso ganhar muito

dinheiro com menos dinheiro investindo em opções. Eu também posso fazer mais

Página 307

dinheiro em menos tempo. Investir em ações e esperar ganhar dinheiro é como ficar sentado esperando a tinta secar.

Opções de compra e venda combinadas

As opções combinadas de compra e venda são a proteção final de seguro. Em termos extremamente simples, uma opção combinada de compra e venda é colocar uma opção de venda sobre ações e um comprar ações em torno de uma posição de preço. Por exemplo, se o preço da ação do investidor é \$ 50 por ação, um investidor sofisticado pode ter uma opção de ações colocado em \$ 52 por ação e uma opção de venda de ações em \$ 48 dólares por ação. Caso o mercado suba repentinamente para 62 dólares por ação, o investidor tem o direito de continuar comprando suas ações a \$ 52. Se o mercado cair para US \$ 42, o investidor tem o direito de comprar suas ações por \$ 48, minimizando o perdido. Se o preço de mercado da ação estiver em \$ 42 e o o investidor tem uma opção de venda, que é a opção de vender um estoque a \$ 48, essa opção de repente se torna muito valiosa, em em alguns casos, muito mais valioso do que a própria ação. O ponto é que As opções combinadas de compra e venda são usadas para proteger os oportunidades como riscos crescentes e decrescentes. Pode ser uma estratégia ultraconservador se você sabe o que está fazendo.

Novamente, este não se destina a ser um livro sobre negociação de opções. Obviamente, simplifiquei demais o processo com o único propósito de promover uma compreensão básica das opções. Além disso, existem estratégias muito mais sofisticado que pode e é usado para proteger ativos e aumentar os lucros.

Venda a descoberto

Quando eu era criança, me disseram para não tocar ou usar coisas que não eram meu. Isso não é verdade para a bolsa. Quando alguém perde um

Página 308

ação significa literalmente que você está vendendo algo que não pertence a você. Se minha mãe soubesse que eu estava fazendo isso, ela teria uma discussão comigo forte e longo. Mas, novamente, minha mãe não era uma investidora.

Em primeiro lugar, uma venda a descoberto não é uma opção. Quando alguém diz: "Estou vendendo essa ação", eles estão negociando ações, não opções. Um investidor sofisticado conhece as diferenças o que está entre uma venda a descoberto e opções, e você sabe quando usá-los e quando não. Mais uma vez, saber quando usá-los e quando não usá-los está além o escopo deste livro.

Por que vender ações? Geralmente, se o investidor sentir que o preço de uma ação está muito alto e a tendência do mercado está em baixa, para um investidor sofisticado pode parecer lucrativo começar a usar reduções para ganhar dinheiro. Venda a descoberto uma ação é simplesmente pegar emprestado as ações de outra pessoa, vendê-los no mercado e embolsar o dinheiro. Se você baixar o preço no mercado de uma ação, o investidor compra as ações de volta e Retorna para a pessoa de quem você emprestou as ações.

Por exemplo, digamos que o preço de mercado de uma ação no A Corporação X custa US \$ 50 e a tendência do mercado é de baixa. Ele o exemplo a seguir é uma sequência de eventos envolvidos na redução de uma ação:

1. O investidor liga para seu corretor e pede-lhe para vender a descoberto 100 ações da X compartilhamentos
2. O corretor então toma emprestado 100 ações da conta de outro cliente e vende as ações. 100 ações por \$ 5.000
3. O corretor deposita os \$ 5.000 na conta do investidor que não possui o Ações
4. Na conta do seu cliente, a conta da qual as ações foram emprestadas, há um Vou pagar por 100 ações, não \$ 5.000
5. Com o tempo, o preço das ações de X cai para \$ 40.
6. O investidor que emprestou as ações liga para o corretor e diz: "Compre-me 100 ações de X a \$ 40"
7. O corretor compra as 100 ações por 40 dólares e as devolve para a conta do cliente, o cliente que emprestou as ações ao investidor
8. O corretor paga pelas 100 ações com \$ 5.000 da conta do investidor. Todos os 5.000 vieram da venda original de 100 ações a \$ 50
9. O investidor obteve um lucro de mil dólares, menos taxas, comissões e impostos, com a venda de ações que não possuía. O investidor ganhou dinheiro sem ter dinheiro. Ou seja, em termos simplificados, o processo de venda a descoberto de uma ação.

Mais alguns pontos:

Ponto um: o momento em que o investidor comprou as ações em \$ 40 e devolveu as 100 ações ao investidor original, o o investidor que realizou a venda a descoberto teria 'coberto seu Posição curta ". Estas são palavras muito importantes que devemos lembrar.

Ponto dois: como você pode ver, há um grande risco na venda curto um compartilhamento. Uma pessoa pode perder muito dinheiro reduzindo uma ação se a tendência do mercado for de alta e o preço da ação sobe. Neste exemplo, esse mesmo investidor perderia mil dólares se o o preço das ações subiu para \$ 60. Mas como meu

pai rico: "Só porque há risco, não significa que tem que ser arriscado". Existem investidores sofisticados que usam opções de combinação comprar e vender em uma venda a descoberto, comprando uma opção compre por \$ 51. Se a tendência realmente aumentou e o preço de o estoque aumentou para \$ 60, o investidor pagaria \$ 51 por ações em vez de \$ 60, minimizando novamente sua exposição.

Ponto três: você provavelmente notou que me referi ao Tendências de mercado. Lembre-se do ditado: "A tendência é sua amiga". Não seja como meu amigo que tentou nadar contra a correnteza. Mais para saber a definição de palavras como reduções, opções compra e venda combinadas, opção de compra, entre outros, é importante saber como eles se relacionam entre si. Em outras palavras, use shorts é bastante seguro em um mercado de tendência de baixa e muito mais arriscado em um mercado em tendência ou em alta. os lados.

Ponto quatro: se você não tem ideia do que acabou de ser explicado, não preocupação. Leva um pouco de tempo e prática para faça dessas palavras parte do seu vocabulário, se quiser. Ele O ponto principal de tudo isso é que investir não precisa ser arriscado, se você está disposto a investir um pouco de tempo para aumentar sua preparação, como você está fazendo agora. Depois de aprender a minimizar o risco, você pode aumentar muito seus ganhos porque não está fazendo o o que os investidores médios fazem.

Por que não é preciso dinheiro para ganhar dinheiro

As pessoas costumam me perguntar: "Não é preciso dinheiro para fazer dinheiro?". Se você entende o processo de venda a descoberto de uma ação, você saberá o resposta a pergunta. Quando uma pessoa vende uma ação, você ganha dinheiro vendendo algo que não possui. Então eu realmente não sei você precisa de dinheiro para ganhar dinheiro. No entanto, a resposta real ao pergunta: "Não é preciso dinheiro para ganhar dinheiro?" é "depende de quem está fazendo o investimento".

Pai rico costumava dizer: "Quanto menos inteligente você for financeiramente, mais dinheiro você precisará para ganhar algum dinheiro. Se você é inteligente financeiramente, não é preciso dinheiro para ganhar muito dinheiro." O exemplo a seguir ilustra esse ponto com mais detalhes e também ilustra o valor de ter um vocabulário financeiro forte e rico.

Há alguns meses, liguei para meu corretor e disse: "Escreva um Opção de venda curta para X. Escreva para 10 contratos.

Meu corretor, Tom, fez-me mais algumas perguntas e disse: "É isso. feito". O que ele me perguntou foi o horizonte de tempo para a opção e outras questões que estão fora do escopo deste livro.

O que acabei de fazer foi vender opções de venda, não compre-os. Esse é um ponto importante. A razão pela qual é importante

É porque agora as opções têm sido usadas como apólices de seguro, por o que a maioria das pessoas compra opções. Quando você usa o

As palavras "escrever uma opção" significam que você está vendendo a opção, não comprá-lo. Aqueles que são muito ricos vendem opções da mesma forma que vendem ações, eles não as compram. Bill Gates se tornou o homem mais rico do mundo vendendo ações da Microsoft, não comprando ações da Microsoft. O mesmo é verdade no mundo das opções, só que é muito mais rápido, fácil e pode ser mais lucrativo, mais uma vez, se você souber o que você está fazendo.

Quando eu disse ao meu corretor: "Escreva uma opção de venda descoberto ", ele dizia, " quero vender opções de ações que não tenho". Neste caso, são opções de venda e eu queria 10 contratos, o que significa mil ações, uma vez que um contrato consiste em 100 ações.

Página 311

Tom me ligou de volta mais tarde naquele dia e disse: "Você ganhou cinco Dólares ".

Agradei a ele e a transação terminou naquele momento. eu não precisei assistir as ações ou o mercado e eu estava livre para fazer o que eu gostaria. Quando Tom disse que "ganhou" cinco dólares para mim, significava que eu havia colocado \$ 5.000 em minha conta naquele dia. Além de Isso, eu não coloquei nenhum dinheiro ou vendi nada tangível. De muitas maneiras Não vendi nada e ganhei \$ 5.000 em menos de cinco minutos. (Como um ponto de esclarecimento, embora eu não tenha colocado nenhum dinheiro ou vendido nada tangível, Tenho outros ativos em minha conta de ações que atuam como garantia para a transação, o que me permite trabalhar com meu corretor neste modo).

Algumas semanas depois, Tom me ligou novamente e disse: "Ele expirou fora do dinheiro ".

"Excelente", respondi. "Já agora, quando vamos jogar golfe?"

Tradução

Em primeiro lugar, não estou escrevendo sobre essa transação para me gabar. Eu escrevo sobre esta transação em si apenas para ilustrar o poder das palavras. Essa palavras são mais do que palavras para mim. Eles são reais e estão vivos em mim cérebro. Essas palavras são ferramentas, ferramentas que me tornam rico ferramentas que me permitem ganhar dinheiro sem nenhum dinheiro. Como Pai rico sempre dizia: "Existem palavras que o tornam rico e palavras que eles o tornam pobre.

Quando eu disse ao Tom: "Escreva uma opção de venda de ações no descoberto em X ", ele dizia, ' Vender a alguém o direito de venda-me as ações que você tem por um determinado preço. Naquele dia, X era vendendo por cerca de US \$ 45 a ação. Minha opção de venda de ações asseguradas a quem comprou a opção de venda de ações que eu compraria a \$ 40 por ação. Em outros

Em outras palavras, ele estava vendendo seguro para o proprietário da ação X. Se o preço das ações teria caído para \$ 40 por ação e

Página 312

exercesse a opção, teria comprado por aquele preço, protegendo-o de perdas futuras.

Quando Tom me ligou novamente e disse "você ganhou cinco dólares", ele queria dizer que ele ganhou \$ 5 por ação coberta pelo venda. No vocabulário de opções dos negociadores de opções "Escrever" significa vender. É também a mesma palavra usada na indústria de seguro. Muitos de nós vendedores de seguros disse: 'Estou escrevendo uma apólice de seguro de vida com um Benefício de morte de \$ 100.000. Outra palavra usada no indústria de seguros é "subscrever", o que significa que você está garantindo algo por um preço. Em outras palavras, escrever significa vender no mundo dos seguros e no mundo das opções. Neste caso, eu estava subscrevendo a exposição ao risco de \$ 45 do investidor por cinco dólares a ação. Eu estava garantindo ao investidor que ele compraria suas ações por \$ 40 se o preço caísse até aquele ponto. Dentro Neste caso, tornei-me a seguradora, por isso ele estava "escrevendo uma opção curta". Eu estava garantindo algo que eu não tinha, que é o que as seguradoras fazem. O contexto de um perdedor.

Agora posso ouvir alguém em seu contexto mental dizendo: "Mas isso é muito arriscado. E se o mercado de ações cair? Que tal se Você tem que comprar as ações por 40 dólares? Como foi dito ao longo ao longo deste livro, uma pessoa precisa manter seu contexto aberto se quer aprender algo. Ou, como pai rico costumava dizer: "Não apenas porque há um risco significa que tem que ser arriscado.

Salvei esta seção para o final deste livro porque queria ter certeza que seu contexto foi preparado de alguma forma para receber este em formação. Eu nunca tinha escrito sobre isso porque nunca tinha antes escrito sobre a importância do contexto. Para a maioria das pessoas, seu contexto é incapaz de entender, muito menos aceitar, o que Estou prestes a explicar. Se você ficou comigo até aqui eu te parablenizo. Quando Eu converso com alguns dos meus amigos ou outras pessoas que têm o contexto de um perdedor, isto é, movido pelo medo de perder, o o barulho do medo é tão alto que eles não conseguem ouvir o que estou dizendo

Página 313

ou estou prestes a dizer. Insira seu medo de risco e perda e suas mentes Eles começam a se afastar dizendo: "Isso é muito arriscado. Não me diga nada mais. Não posso fazer isso". Obrigado por ficar por todo este tempo.

Naquela transação de cinco minutos, basicamente concordei em comprar mil ações de X por \$ 40 cada, se o investidor que tivesse o as ações me pagaram cinco dólares para cada prêmio de ação. Dinheiro ou 5 mil dólares, foi depositado em minha conta. Algumas semanas depois, o preço do estoque estava em torno de US \$ 43, então a opção ou política seguro expirou sem valor ou "fora do dinheiro", como se costuma dizer. Os 5 Mil dólares eram meus, menos comissões, taxas e impostos. O ponto O que quero destacar é que demorei menos de cinco minutos, não vendi nada, não fiz nada depois, o que significa que não tive que sentar na frente de um computador observando os altos e baixos do mercado, e ganhei 5 mil dólares.

Há muitas pessoas que não ganham US \$ 5.000 por mês e, se ganham, paguei muito mais impostos do que paguei pela mesma quantia de dinheiro. Um trabalhador pagaria um imposto de trabalho autônomo sobre esses 5.000 dólares e eu não fiz porque não era o mesmo tipo de renda. Um trabalhador ganha \$ 5.000 de renda obtida e ganhei \$ 5.000 de renda de pasta.

Ganhar dinheiro do nada

Antes de continuar, acho importante que você pondere como eles foram conquistados os 5.000 dólares porque foi feito do nada. Quando você inspeciona isso transação, você começará a perceber que ganhei dinheiro vendendo algo que *eu não possuía*. Também ganhei dinheiro vendendo algo *que não existia*, até que decidi que existia. A transação era como fazer dinheiro do nada. Se você pode realmente entender o que aconteceu em esta transação, tanto física quanto mentalmente, você pode começar a entenda o poder de sua mente para criar dinheiro do zero. que habilidade é freqüentemente referida como "poder da alquimia". Agora é provável você entende melhor por que meu pai rico me fez trabalhar de graça quando

era criança. Eu queria me treinar para pensar em criar dinheiro em vez de trabalhar por dinheiro. Eu queria que ele desenvolvesse um contexto diferente, um contexto que Não dependia de trabalhar muito para ficar rico.

Fazendo perdedores felizes

Raramente conto às pessoas sobre esse processo. Estou cansado de discutir e tente explicar esse processo para o contexto de um perdedor. Os tempos que Já falei sobre esse processo de opção, muitas vezes ouço

comentários como:

1. Demora muito. Eu não passo meus dias assistindo o mercado
2. É muito arriscado e não posso perder
3. Não tenho ideia do que você está falando
4. Você não pode fazer isso. É ilegal
5. Meu corretor diz que não é tão fácil
6. E se você estiver errado e cometer um erro?
7. Você está mentindo. Você não pode fazer isso

Em outras palavras, os perdedores perdem porque não podem ouvir sem deixo seu contexto se intrometer. Este livro tem sido sobre contexto e sobre realidade de uma pessoa. A razão pela qual hesito em dar conteúdo ao pessoas é porque o contexto da maioria das pessoas não consegue lidar o conteúdo que acabei de explicar. Agora que o livro chega ao fim, Estou mais disposto a oferecer a você o conteúdo que tantas pessoas desejam. Eu só confio que o seu contexto permite que você absorva e permite que você usar o conteúdo e transformá-lo em ação.

Em outras palavras, quando eles me pedem para dizer o que eu faço e eu digo, em muitos casos o que luta é o seu contexto. Seu contexto contra-ataca, selar firmemente, discutir ou encontrar razões pelas quais você não pode para ser feito. Agora que passei um tempo explicando o contexto, darei a você o conteúdo final de por que escrever essas opções abertamente é um investimento de baixo risco e alto retorno, mesmo que as coisas não saiam do seu jeito Maneira.

Preço cai para \$ 35

Página 315

Em primeiro lugar, não estava realmente preocupado em ter que reunir os 40 mil dólares para cobrir minha posição vendida. Existem três razões para o qual eu não estava preocupado em estar errado e eles são os seguintes:

1. Eu tinha dinheiro para cobrir minha posição no caso de ter que comprar as ações
2. O histórico mostra que 85 por cento de todas as opções expiram sem serem exercidas. Uma chance de 85 por cento de ganhar é muito melhor do que as chances que eles oferecem a bolsa ou las vegas
3. De qualquer forma, eu queria ter as ações. Eu só queria comprá-los com um bom desconto

Então, a questão é, o preço das ações poderia ter caído e eu Eu poderia ter sido forçado a comprar as ações por \$ 40 cada? A resposta é sim. Esse é o negócio que vendi como opção de venda descoberto. A diferença é que uma pessoa que tem um contexto o vencedor sabe que pode vencer mesmo quando perde. Por isso não tem medo de perder. Um perdedor só pode pensar em perder e é por isso que ele raramente consegue vencer.

Digamos que o preço de uma ação caia para \$ 35 por ação. Alguém que tem um contexto de perdedor veria apenas a perda e nunca iria ganhar. Um perdedor diria: "Acabei de perder \$ 40.000 porque tinha para comprar mil ações a \$ 40 cada. " O perdedor veria quanto o risco está lá e nunca daria certo. Seu contexto seria hermeticamente fechado ou

ele começaria a falar sobre como a ideia era arriscada. Eu não seria capaz de pensar melhor porque suas emoções tomaram conta de seu cérebro. O perdedor veria a exposição de \$ 40.000 como um risco de perda maior do que o potencial de ganho de \$ 5.000 em cinco minutos. Além disso, se o estoque tivesse caído para \$ 35 cada, o perdedor teria visto uma perda adicional de \$ 5.000. O contexto do perdedor ele teria controle absoluto sobre a pessoa.

A razão pela qual no início do livro eu passei tanto tempo falar sobre a influência da mente vem dos exemplos daqueles transações. Quando digo às pessoas o que faço, independentemente de ser construir um negócio, investir em imóveis ou investir em ativos no papel, na maioria das vezes é o contexto da pessoa que determina a validade do meu conteúdo. Sempre um perdedor, e quero dizer

Página 316

sempre, pense que você não pode se dar ao luxo de fazer o que eu sou fazendo. Uma pessoa trabalhadora costuma dizer: "Não tenho tempo fazer o que você faz porque estou muito ocupado trabalhando." Y uma pessoa que não está interessada no que eu faço dirá: "Parece demais complicado. Eu simplesmente não entendo. Além disso, não estou interessado no dinheiro".

A maioria das pessoas nunca será capaz de se aposentar jovem e rica simplesmente porque eles não têm um contexto capaz de tornar realidade Essa ideia. É por isso que no início deste livro, passei tanto tempo falando sobre a influência de sua mente e sobre a influência de seu plano. O contexto é mais importante do que o conteúdo. O que eu fiz e sigo fazer para se aposentar jovem e rico é simples, se você tiver o contexto apropriado. O que eu faço não é tão difícil, nem tão complicado. Como eu disse, eu levou menos de cinco minutos para fazer \$ 5.000. Para muitas pessoas, essa possibilidade está fora de contexto, o que é o mesmo que dizer que está fora de sua realidade. Muitas pessoas estariam dispostas a trabalhar 30 dias apenas para ganhar \$ 5.000. Eles estão dispostos a trabalhar por 30 dias porque seu contexto lhes permite pensar que US \$ 5.000 em 30 dias é possível ou real. Mas cinco mil dólares em cinco minutos não cabem em seu contexto, então a ideia se encontra: 'Ele está mentindo, é demais arriscado, eu não posso fazer isso. Em outras palavras, seu contexto rejeita o possibilidade. Em vez disso, seu contexto apresenta ideias que se encaixam nele. Essa é a razão de tantas pessoas passarem suas vidas trabalhando duro fisicamente, em vez de trabalhar duro para expandir seu contexto. Fisicamente, eles trabalham duro por dinheiro em vez de expandir seu contexto financeiro para aumente o conteúdo financeiro que você coloca em seu cérebro.

O contexto de um vencedor

A pergunta que uma pessoa que tem um contexto vencedor faria seria:

"Como faço para ganhar se perder?", "O que acontece se o preço de X cair além de 40 dólares?", "Como faço para ganhar então?" Esse é o contexto de um vencedor.

Eles sabem que podem vencer mesmo se perderem. Mais importante, eles podem mantenha a mente aberta, mesmo se o que você está ouvindo estiver fora de seu

Página 317

contexto. Em outras palavras, um vencedor pode manter uma aberto, mesmo se o que você está ouvindo te assusta ou é completamente Novo. Como pai rico sempre disse: "A mente de um perdedor torna-se fecha mais rápido do que um vencedor.

No início deste livro, escrevi sobre a importância de um saída. Um vencedor está sempre procurando uma estratégia de saída, embora Está perdendo. Vamos usar essa opção de venda a descoberto como exemplo. Antes de entrar na transação, eu já tinha uma estratégia de saída que Isso me permitiria vencer, mesmo que as coisas não saíssem do meu jeito. De novo, é o contexto e não o conteúdo. Independentemente de estar em estoque, mercadorias raízes ou negócios, é um contexto vencedor que permite aos vencedores ganhar, independentemente de estarem perdendo. Neste exemplo, é o contexto de ter uma estratégia de saída que faz parte do contexto de um vencedor. UMA o perdedor só vê risco ou perdas e nunca vê a possibilidade de ganhar, mesmo se você perder. Um perdedor só corre um risco se tiver a garantia de que as coisas estão indo do seu jeito. É por isso que muitas pessoas querem um pagamento garantido e benefícios garantidos. Eles preferem ter garantias de que possibilidades. Um vencedor procurará oportunidades sabendo que vai vencer mesmo que as coisas não saiam do seu jeito. Não é simplesmente ser otimista. Como meu pai rico costumava dizer: "Há muitas pessoas que pensam positivo, mas eles os têm em um contexto de perdedor. Ter um O contexto da vitória é saber que você vai ganhar, mesmo que perca.

Como ganhar se você perder

No dia em que falei com o Tom, já tinha feito meu dever de casa, o que me levou menos de um minuto. O seguinte é o que eu sabia antes de fazer o pedido:

1. O mercado teve uma tendência de queda
2. O preço de X havia caído recentemente para cerca de \$ 20 a \$ 45. o Os investidores que possuíam as ações ficaram bastante nervosos
3. Eu sabia que X era uma boa empresa, com bons lucros e dividendos. Estava bem gerido e teria um bom desempenho em uma economia boa e uma economia ruim
4. É uma empresa que muitos seguem, o que significa que tem muitos investidores interessado nela
5. É uma empresa que eu queria ter e manter, se o preço fosse correto

Página 318

6. Eu tinha \$ 100.000 em uma conta de juros para o caso de ter que comprar as ações. o tudo que Tom precisava fazer era transferir o dinheiro e ele tinha autoridade para fazer isso

Se o estoque tivesse caído para \$ 35 cada, eu estaria em êxtase, mesmo que eu tivesse que pagar os 40 mil dólares para atender com meu contrato de opção de venda. Por quê? Novamente a resposta é minha Saída estratégica.

Digamos que eu tenha que pagar \$ 40.000 por 1.000 ações. Qual o preço real da ação?

A resposta é \$ 35.000 porque eu já tinha recebido \$ 5.000 do opção. Portanto, embora o preço tenha caído abaixo do preço da minha opção vendas de \$ 40 cada, eu ainda estava pagando apenas \$ 35 por cada um, o que seria um ótimo preço para aquela ação de qualquer maneira, e Eu teria as ações.

A próxima etapa seria *vender imediatamente 10 opções de compra protegido (100 ações por opção de compra) a \$ 5 por ação* nas mil ações que ele tinha. A razão pela qual é chamado de *cobertura* é porque desta vez eu realmente possuía as ações que era vender a opção. Eu usei o termo *a nu* contra *remíveis* porque eu não era o dono das ações. Mais uma vez, a maior parte do as pessoas simplesmente diriam: "É muito arriscado vender algo que é seu". E é, se você não tiver o contexto e o conteúdo certos.

Por que vender uma opção de compra coberta? A resposta é encontrada no termo *velocidade do dinheiro*, um termo que foi discutido antes. Ao vender uma opção de compra coberta, concordo em vender minha ações por, digamos, \$ 40 cada, no caso do preço ser atire rapidamente. Uma pessoa com medo de ser deixada de fora em um O movimento do mercado pagará por uma opção. Se o preço da ação teria subido, digamos, \$ 50 por ação, então teria sido forçado a vender minhas mil ações por 40 mil dólares. Nesse caso, haveria recebi todo o meu dinheiro de volta, mais o dinheiro que levantei com minhas opções. Assim que Eu teria vencido mesmo se tivesse perdido.

Se o preço das ações não subisse, ainda haveria levantou algum dinheiro, neste caso \$ 5.000 para a opção de compra, mesmo que o preço da ação não tivesse feito nada.

O investidor médio estaria mantendo uma posição perdedora sobre essas ações e você ouviria seu consultor financeiro dizer: Invista em longo prazo. Seja paciente. O mercado de ações em média subiu nos últimos 40 anos. Portanto, não faça nada e espere. Isso é mais da mentalidade de comprar, manter e orar que a maioria das investidores e muitos consultores de investimento.

Ao vender uma opção de ações cobertas, é provável que eu coloquei mais \$ 5.000 na minha bolsa, novamente baixando a base de minhas ações a \$ 30 por ação, o que teria me deixado mais feliz,

já que eu queria ter as ações de qualquer maneira. Por causa do meu opções de compra e opções de ações, em vez de pagar 40 mil dólares pelas ações que eu queria ter, na verdade paguei 30 mil, embora neste exemplo a bolsa custasse \$ 35.000.

É como aprender a comer com a outra mão

Novamente, se você não entendeu completamente o que foi dito acima, não se preocupe. Dentro a teoria é simples e não é difícil de entender, se você gastar um pouco de tempo estudar matéria. É muito semelhante a aprender a comer com as mãos esquerda depois de passar a vida inteira comendo com a direita. É simples na teoria e é simples quando você aprende como fazer. Aprender a pensar e fazer as coisas de maneira diferente às vezes é difícil.

O que todos podem fazer

Para mim, comprar opções para proteger seus ativos faz sentido e vender opções para obter fluxo de caixa são divertidas. Uma das razões porque não me importo com dinheiro é simplesmente porque sei que posso vá a público e ganhe mais dinheiro em minutos do que a maioria as pessoas receberiam em meses e pagariam menos impostos.

Todos podem fazer o que eu faço? A seguir estão alguns sugestões:

Página 320

1. Vá à biblioteca e peça emprestado um livro sobre negociação de opções. Primeiro aprenda o definições das palavras e depois leia para entender melhor
2. Compre um livro na livraria onde você mora ou faça o pedido online.
Eu recomendo que você revise fisicamente o livro antes de comprá-lo, porque você deseja começar primeiro com um livro simples
3. Participe de um seminário sobre negociação de opções. Existem muitos disponíveis
4. Encontre um corretor da bolsa para ensiná-lo e orientá-lo durante o processo
5. Jogue CASHFLOW 101 pelo menos 12 vezes para aprender a mentalidade de investimento fundamental. Depois de dominar 101, você pode prosseguir para CASHFLOW 202, que é o jogo que ensina como usar opções de compra, opções de venda, shorts e as opções combinadas de compra e venda de ações. O mais importante é que o CASHFLOW 202 ensina você a pensar em várias direções, dependendo das que estão mudando Tendências de mercado. Acho que o aspecto mais poderoso do CASHFLOW 202 é que ele é um forma física, mental e emocional de aprender um assunto multidimensional. Em outras palavras, o jogo vai te ensinar a pensar em direções diferentes. A razão pela qual a maioria dos Os investidores perdem porque em casa, na escola e no local de trabalho estiveram treinado para pensar em apenas uma direção. Um investidor sofisticado precisa pensar sobre como ganhar dinheiro em um mercado em alta, em um mercado em alta na baixa e em um mercado que tende a se mover lateralmente. CASHFLOW 202 ensina você a pense assim, divirta-se e aprenda a usar dinheiro de mentira em vez de dinheiro real.

Investir é arriscado?

Então, investir é arriscado? Minha resposta é enfaticamente não. Em mim opinião, ser ignorante é arriscado. Se você quer se aposentar jovem e rico,

aprender como segurar seus ativos contra perdas é fundamental. O investidor médio é aquele que prefere não estudar e dizer do que investir é arriscado, esse é o maior risco. Como eu disse: "Nunca na história da humanidade, tantas pessoas arriscaram seu futuro financeiro e sua segurança financeira nos altos e baixos do mercado de ações. Isso é arriscado apenas se esses investidores souberem que é arriscado e ainda eles não fazem nada sobre os riscos. Como meu pai rico costumava dizer: O quadrante I é o investidor, não a ignorância. Também dizia: «Investir em si não é arriscado. Mas seja ignorante financeiramente e aceite conselhos de consultores financeiros ignorantes é muito arriscado. Não só é arriscado, também é caro. É caro não só em termos de dinheiro, é caro em termos de tempo. Milhões de pessoas passam suas vidas agarrar-se a um emprego seguro em vez de buscar liberdade financeira devido à ignorância financeira. Devido à ignorância financeira, muitos

Página 321

as pessoas se agarram a um pequeno cheque em vez de buscar abundância de dinheiro que está disponível. Devido à ignorância financeira, as pessoas colocam dinheiro em suas contas de aposentadoria e depois se preocupam por que esteja lá quando eles precisarem de você. Devido à ignorância financeira, milhões de as pessoas passam mais tempo no trabalho, tornando os ricos mais ricos em vez de gastar seu tempo enriquecendo a vida de seus entes queridos. Não, eu não diria que investir é arriscado. Mas eu diria para ser ignorante financeiramente é arriscado e muito caro. '

A educação contida aqui é apenas para fins de ensino e é baseada em relatórios, comunicações ou fontes consideradas confiáveis. No entanto, essas informações não foram verificadas e não fazemos nenhuma representação de sua precisão. Transações As opções podem acarretar um nível adicional de risco. Antes de realizar qualquer negociação de opções, todos os investidores devem buscar a orientação e o conselho de um Profissional certificado em opções.

Capítulo 18

A Alavancagem de um Negócio do Quadrante D

O jogo mais rico do mundo

As pessoas que se tornaram mais ricas são empresários do quadrante D. Eles são muito mais ricos do que estrelas de cinema, estrelas de cinema os esportes e profissionais mais bem pagos. Quando tomei a decisão de não seguindo os passos do meu pobre pai depois de voltar do Vietnã, foi meu pai rico que sugeriu que eu começasse a aprender a criar o negócio. Ele disse: "A razão pela qual as pessoas mais ricas do mundo são do quadrante D é porque é o quadrante em que é mais difícil ter sucesso. Mas, se você tiver sucesso, as comportas da abundância se abrem e o riqueza é derramada sobre você. Se você pode criar um negócio do Quadrante D, você estará participando do jogo mais rico do mundo ».

Quando você olha para trás na história recente, vê pessoas como Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller entre outros, que estão nas primeiras posições de a lista de celebridades do quadrante D. Existem muitas outras que não são assim Famoso. Todos eles se tornaram gigantes financeiros porque construíram um ativo gigantesco. Eles usaram a maior alavancagem que existe, o alavancagem da construção de um negócio que atendeu milhões de pessoas.

Já foi dito que o melhor investimento que você pode fazer é investir em um próprio negócio e eu concordo. Os ganhos do seu investimento Eles desafiam os cálculos normais de investimento, se você souber o que está fazendo. É possível pegar algumas centenas de dólares e transformá-los em milhares de milhões de dólares. Também é possível não só ficar rico, mas também tornar seus amigos, familiares, parceiros de negócios ricos,

funcionários e investidores além de seus sonhos. Por esse motivo é considerado o jogo mais rico do mundo.

Quando eu era mais jovem, pai rico sempre me lembrava que Havia três classes de ativos básicos, que são:

1. Imóveis
2. Ativos em documentos
3. Negócios

Enquanto eu estava começando a entrar em ativos de papel e imóveis raízes, foi na criação do ativo comercial que meu pai rico me incentivou focar. Dizia: "Comece com o mais difícil primeiro e o resto será fácil". Hoje, tendo a concordar com ele.

Saída estratégica

Neste livro, escrevi sobre a importância de uma estratégia de saída. Tem:

Pobre	25 mil dólares por ano
Classe média	\$ 25.000 a \$ 100.000 por ano
Afluente	100.000 a um milhão de dólares por ano
Rico	um milhão ou mais por ano
Ultra-rico	um milhão ou mais por mês

À medida que este livro chega ao fim, peço que você comece a emprestá-lo. Alguma atenção à ideia de sua própria estratégia de saída pessoal.

Observe também sua mentalidade ou contexto enquanto pondera sobre sua escolha. Seu mente está lhe dizendo 'Eu não consigo' ou 'isso seria demais problema "ou" Não sou inteligente o suficiente "ou alguma outra realidade pessoal semelhante que define o contexto?

Quando meu pai rico estava trabalhando comigo na minha estratégia de saída pessoal, tive que rever as dúvidas e limitações causadas pelo meu contexto limitado. Após alguns meses de discussão, descobri que meu as melhores chances estavam no quadrante D. Na minha opinião, ainda antes

escolhendo seu nível de produção, você vai querer avaliar seus pontos fortes e fracos pessoal e qual quadrante oferece a melhor chance de se aposentar jovem e gostoso.

Recentemente, alguém da minha classe de investimento disse: "Oprah Winfrey tornou-se a mulher mais rica do mundo do entretenimento através do quadrante dos autônomos.

Então perguntei ao indivíduo por que ele pensava assim. Sua resposta foi: Porque ela é autônoma. Se você parar de trabalhar, sua renda será

Eu pararia ».
 Como você sabe?", Perguntei. Então eu perguntei a ele o que Produções HARPO . Não sabia".

Minha resposta foi: " HARPO Productions , o endosso de Oprah, é o seu empresa seu negócio no quadrante D. Esse negócio é administrado por outros pessoas e investir em outros investimentos. Que ela seja uma estrela em quadrante A, mas seu contexto está no quadrante D. '

O objetivo de dizer tudo isso é que o quadrante em que você está tem pouco a ver com a sua profissão. Michael Jordan pode ter sido um Funcionário do Chicago Bulls, no entanto, de um lado tinha seu próprio Negócios do quadrante D. Um médico pode estar no quadrante E, A, D ou I, dependendo do seu contexto. Um concierge também pode estar no quatro quadrantes. Digo isso porque muitas pessoas têm apenas um, em vez de aprender a ter mais de um. Essas pessoas que têm um contexto com paredes apertadas ou rígidas são frequentemente os mais difíceis de trabalhar mais difícil, mais longo e muitas vezes acaba com menos. Na Idade de hoje de Informação, é imperativo que todos tenhamos mais de um contexto e que estamos em mais de um quadrante. Se você puder, descobrirá que seu chances de alcançar uma estratégia de saída de nível superior são eles o tornarão mais simples e possivelmente mais realista.

Em outras palavras, a razão pela qual Kim e eu conseguimos namorar em ou por acima do nível dos ultra-ricos é porque operamos principalmente a partir de quadrante D. Em vez de trabalhar para ganhar milhares ou milhões, trabalhamos ter dezenas de milhões, e talvez mais, como nossa estratégia de saída.

Guia de investimento

No livro, *A Guide to Investing* , escrevi sobre minha decisão de aprender a se tornar um empresário. Em todos os meus livros, escrevi sobre o número de Vezes em que falhei e quanto tempo levei para me levantar Na minha opinião, é o contexto de sucesso, não importa em que quadrante você esteja. A razão para que eu mencionei o livro número três porque a segunda metade desse livro Trata-se de construir um negócio, o maior e mais rico ativo de todos. sim você gostaria de construir um negócio no quadrante D, provavelmente deseja leia ou releia esse livro, já que neste capítulo não vou entrar em como criar esse ativo.

Além disso, a razão de eu apoiar tanto o marketing de rede é porque a palavra *rede* é a palavra usada por quem é muito rico. Recentemente escrevi um livro para a indústria de marketing de rede intitulado *A Escola de Negócios para Pessoas que Gostam de Ajudar as pessoas* . Esse livro simples e curto foi escrito principalmente para qualquer pessoa que queira passar do quadrante E para A. O livro e a fita de suporte de áudio para quem deseja investir o tempo necessário para

mude seu contexto do quadrante E e A para o quadrante D, o quadrante que produz as pessoas mais ricas do mundo. O livro e a fita de áudio explicam por que pessoas como John D. Rockefeller e Bill Gates construíram redes. O livro e a fita são abertos com a afirmação de pai rico de que: "As pessoas mais ricas do mundo procuram e constroem redes; todos os outros estão procurando trabalho.

Se você quiser uma cópia do livro e da fita, pode ir para nosso website em www.richdad.com e solicite-os.

No ano passado, um amigo veio comigo e disse: "Eu tive um lucro 35% em meus fundos mútuos em 1999. Eu respondi com um parabéns sinceros. Quando ele me perguntou quais eram meus ganhos, eu disse: "Na verdade eu não sei". Não é que eu não saiba, o que eu não sabia era como dizer que meus ganhos não estão de acordo com os padrões de medição normais. Embora o fundo mútuo do meu amigo tenha dado a ele 35 por cento de lucro para o seu dinheiro, o que é muito bom, meus ganhos pessoais eles eram milhões de dólares sem investir um centavo do meu dinheiro original.

Página 326

Você provavelmente se lembra do capítulo anterior, onde o velocidade do dinheiro que temos. A razão pela qual tive dificuldades para responder à sua pergunta é que meu dinheiro já havia avançado e meu Os retornos dos investimentos eram tecnicamente infinitos. É por isso que eu falei pouco sobre meus ganhos e parabenizá-lo pelo sucesso no mercado de 1999.

Novamente, meu ponto ao citar isso não é para me gabar dos meus resultados. Ele O que quero deixar claro é sobre as diferenças de contexto. Eu amigo fica feliz em receber um lucro de 35 por cento enquanto um pessoa que constrói um negócio não seria. Na minha opinião, é o poder encontrados nas diferenças de contexto. Uma pessoa do quadrante E e A muitas vezes têm um ponto de vista diferente sobre o que é possível financeiramente. Uma pessoa no quadrante E ou A é frequentemente disposto a trabalhar duro para sempre, nunca realmente se perguntando se existe outra maneira de conseguir o que você deseja. Então, a razão pela qual Eu recomendo a indústria de marketing de rede e seus programas a educação é principalmente para dar aos indivíduos uma oportunidade de abra seu contexto a outros pontos de vista.

A propósito, o lucro de 35 por cento do meu amigo se transformou em um lucro negativo após março de 2000. Agora ele está bravo com Alan Greenspan, o presidente do Federal Reserve Bureau, e é esperando e orando para que o mercado volte. Se você não fizer isso, é provável que meu amigo tem que voltar a trabalhar.

Por que não há mais pessoas criando negócios no quadrante D?

A questão é: se criar um negócio no quadrante D é tão lucrativo, então por que não há mais pessoas fazendo isso? Uma parte da resposta encontrado na próxima lição de pai rico.

Quando eu estava tomando minha decisão de começar meu primeiro negócio No quadrante D, perguntei a meu pai rico: "Se criar empresas é o jogo mais rico do mundo, por que não há mais pessoas que jogam jogos? É por falta de dinheiro, habilidades ou talento?"

A resposta de pai rico foi curta e direta. Ele disse: «O mais difícil sobre negócios é trabalhar com pessoas.

Página 327

“As pessoas?” Eu respondi. «É trabalhar com pessoas a parte mais difícil do negócio? ».

Pai rico assentiu e disse: “A maioria das pessoas não consegue criar um negócio simplesmente porque não têm as habilidades para negociar Com pessoas. As pessoas trabalham com outras pessoas o dia todo, mas só porque trabalhar juntos não significa que vocês possam iniciar um negócio juntos. E só porque eles começam um negócio juntos, não significa que o negócio crescerá e Vai se tornar um grande negócio.

Então, se eu aprender a trabalhar com as pessoas, posso jogar mais rico no mundo? ».

Pai rico concordou.

Se você pode trabalhar com pessoas diferentes, você pode ficar mais rico do que você sonhou em sua vida

Ao longo dos anos, pai rico passou uma quantidade substancial de tempo ensinando seu filho e eu como trabalhar e lidar com diferentes tipos de pessoas. Se você leu *Garoto Rico*, *Garoto Inteligente*, provavelmente se lembra que meu Pai rico costumava fazer seu filho e eu me sentar com ele ao entrevistar pessoas. Aprenda a contratar e demitir pessoas Foi um processo de aprendizagem interessante, especialmente quando as pessoas que meu pai rico contratou e demitiu tinha a idade da minha mãe e meu Papai. Para ele, para ensinar a seu filho e a mim como lidar com diferentes tipos de pessoas foi um dos benefícios educacionais iniciais mais importantes que ele poderia nos dar. Ele costumava dizer: "Se você pode trabalhar com pessoas diferentes, você pode se tornar mais rico do que você jamais sonhou em sua vida.

Aqueles que lerem o *Quadrante do Fluxo de Dinheiro* se lembrarão Esse diagrama simples era importante para pai rico.

Pai rico criou este diagrama para ilustrar seu ponto de vista de que o mundo dos negócios é composto de quatro tipos diferentes de pessoas. Quadrante E representa funcionários, A é para funcionários pequenas empresas ou autônomos, o quadrante D é o dos proprietários de negócio e quadrante I, o dos investidores.

O ponto principal deste diagrama era que as pessoas da quadrantes diferentes são essencialmente diferentes. Meu pai rico costumava dizer: «Para ter sucesso no quadrante D, você precisa saber como se comunicar e trabalhar com pessoas de todos os quadrantes. É o único quadrante que é absolutamente necessário essa habilidade. Em outras palavras, um dos razões pelas quais tantas empresas falham é porque o empresário com muitas vezes incapaz de trabalhar e conviver com diferentes tipos de pessoas.

Durante os anos 80, eu estava de volta ao Havá e meu pai Rico me convidou para estar presente em uma reunião de membros do conselho conselho do qual ele foi um dos diretores. A empresa estava em problemas e queria que eu aprendesse com aquela experiência desagradável. o empresa era uma pequena empresa que estava apenas começando; Eu estava procurando petróleo no Canadá. Pai rico não começou a empresa, mas agora este estava com problemas e foi convidado a fazer parte do conselho de administração para ver se a empresa poderia ser salva.

A empresa teve problemas por causa da decisão de um diretor finanças gerais. Essa decisão deixou o empresa e quase à beira da falência. Depois de reunião, meu pai rico perguntou ao restante do conselho: “Por que eles permitiram

que ele [CFO] tomou essa decisão financeira grande sem verificar com o conselho de administração?

A resposta de outro membro do conselho foi: 'Porque era um Vice-presidente executivo da X Companhia de Petróleo Gigantesca ».

Pai rico ergueu a voz e disse: “E daí? E daí se ao mesmo tempo Ele era o vice-presidente executivo de uma grande empresa de petróleo?

Bem, achamos que ele sabia muito mais do que nós. E daí

nós os deixamos agir por conta própria.” disse outro membro do conselho de administração. Pai rico bateu na mesa com os dedos e disse:

“Ele pode ter sido vice-presidente executivo, mas mesmo assim foi empregado por 30 anos. Ele era funcionário de uma grande empresa. Não tem a menor ideia de como administrar uma pequena empresa que está começando e você tem um orçamento muito limitado. Eu recomendo que você substitua, de preferência por alguém que possui sua própria empresa e quem teve todas as responsabilidades financeiras, mesmo que não em uma empresa de petróleo. Há uma grande diferença entre um empregado e empregador, independentemente da indústria de origem. Tem uma grande diferença entre administrar uma pequena empresa e uma empresa grande. Em uma grande empresa, um erro desse porte não prejudica o companhia. Em uma pequena empresa, um erro desse porte destrói o companhia”.

A empresa acabou falindo. Um ano depois, Perguntei a pai rico por que ele finalmente havia decaído. Eu Ele disse: «A empresa foi muito mal gerida pelos diretores da junta para baixo. Embora ela tenha contratado uma excelente equipe e pagou muito dinheiro, essa equipe nunca se tornou uma grande equipe. Empreendedores de sucesso criam grandes equipes. É assim que eles competem com grandes empresas que têm mais dinheiro e mais funcionários.

As diferentes habilidades

No livro *Guide to Investing* , escrevi sobre o DI Triangle de meu pai rico, reproduzido na próxima página.

O DI Triângulo é importante para quem deseja iniciar um Quadrante D ou já tem um. Também é importante para qualquer um que tenha uma ideia e planos de um milhão de dólares transformá-lo em um negócio. Em outras palavras, uma das razões pelas quais as pessoas têm dificuldade em iniciar um negócio no quadrante D é porque um negócio real precisa de mais de uma habilidade ou especialidade.

habilidades. É preciso um verdadeiro empreendedor para colocá-los juntos habilidades e fazê-los trabalhar como uma equipe, a fim de construir uma empresa com poder.

O grande problema

O grande problema vai além de simplesmente ter os quatro quadrantes em seu negócio e ter as diferentes habilidades técnicas do DI Triangle. Ele

O problema é encontrar um líder, um empresário que consiga pessoas diferentes com habilidades e valores diferentes

Essentials trabalham juntos como uma equipe. É por isso que meu pai rico costumava dizer: o mais difícil nos negócios é trabalhar com pessoas. Também dizia: os negócios seriam fáceis se não fosse pelas pessoas. '

Em outras palavras, um empresário deve primeiro ser um grande líder e todos podemos trabalhar para melhorar nossas habilidades de liderança.

O que é um empreendedor?

Meu pai rico ensinou a mim e ao filho a ser empreendedores. Quando Eu perguntei o que era um empreendedor, ele disse, 'Um empreendedor vê uma oportunidade, Monte uma equipe, crie um negócio que se beneficie dessa oportunidade.

Então perguntei a ele: "E se eu vir uma oportunidade e não conseguir aproveito sozinho? ».

"Excelente pergunta", disse pai rico. «Se você vê uma oportunidade e não você pode tirar vantagem disso sozinho, então você é um pequeno empresário ou um trabalhadores por conta própria. '

Pai rico explicou a diferença entre um comerciante e um homem de negócios. Ele disse: 'Um comerciante ou artesão é alguém que produz um produto ou fornece um serviço principalmente para si mesmo. Por Por exemplo, um artista pode pintar um retrato sozinho ou um dentista pode consertar os dentes ele mesmo. Um empresário deve ser capaz de reunir pessoas inteligentes de diferentes mundos e disciplinas e fazem trabalhar juntos para atingir um objetivo comum. Em outras palavras, um empresário forma equipes que lidam com produtos que não indivíduo poderia fazer por si mesmo. A razão pela qual a maioria dos as pessoas ainda são pequenas porque resolvem problemas que eles podem resolver sozinhos.

“Assim, o empreendedor assume uma tarefa que exige uma equipe”, disse. “Uma pessoa no quadrante D não é paga a menos que seu a equipe pode fazer o que precisa ser feito como uma equipe. Para a maioria de funcionários e autônomos pagam pelo que eles podem fazer indivíduos. Um empresário não é pago a menos que sua equipe seja bem sucedido”.

Pai rico acenou com a cabeça e explicou com mais detalhes, dizendo: “Da mesma forma

forma como um empreiteiro usa comerciantes como encanadores, eletricitas, carpinteiros e profissionais, como arquitetos e contadores, para construir uma casa, um empresário reúne diferentes comerciantes, técnicos e profissionais para ajudá-lo a criar um negócio.

«Então, na sua opinião, um empresário é na verdade o líder de uma equipe, embora eu não possa trabalhar fisicamente na equipe? »,

Página 332

Eu perguntei por.

«Quanto melhor você pode liderar uma equipe de pessoas inteligentes e qualificado, sem ter que trabalhar como parte da equipe, cada vez melhor Você pode ser um empresário », disse pai rico. «Sou dono de vários empresas, mas não faço nenhum trabalho dentro da empresa. Dessa maneira de ganhar mais dinheiro e fazer mais coisas sem ter que fazer o trabalho. É por isso que a liderança é uma habilidade essencial necessária para seja um verdadeiro empresário.

"As habilidades de liderança podem ser aprendidas?", Perguntei.

"Sim", disse pai rico. Eu percebi que todos nós temos alguns habilidades de liderança. O problema com a maioria das pessoas é que dedicam suas vidas ao desenvolvimento de suas habilidades profissionais ou correspondente à sua carreira, é por isso que há mais pessoas no quadrantes E e A. Muito poucas pessoas dedicam suas vidas ao desenvolvimento de seus habilidades de liderança, que é a habilidade mais necessária para o Quadrante D. Então, sim, a liderança pode ser aprendida.

Anos depois, meu pai rico disse: "Líderes enfrentam desafios enquanto outros procuram um emprego seguro.

Lições de liderança do Vietnã

Alguns de vocês provavelmente sabem que fui ao Vietnã por vários razões. Uma era que meus pais pensaram que era seu crianças defendem e lutam por seu país. Outro motivo foi para aprender habilidades de liderança. Pai rico costumava dizer: "Peça aos soldados que superem seus medo e atuar bravamente sob intensa pressão e arriscar sua vida é um teste das habilidades de liderança de alguém". Enquanto estava no Vietnã, vi homens que faziam coisas horrível, mas também vi homens que realizaram proezas de valor que eu nunca vou esquecer. Um dos meus comandantes em chefe disse: "Dentro cada soldado é um herói. É o trabalho do líder trazer o herói que vive em cada um de nós". Hoje, em meu negócio, uso muitos dos habilidades de liderança que aprendi em combate. Em combate, nós não ordens para os jovens e esperávamos que eles as seguissem cegamente. Dentro

combate, aprendemos a pedir aos jovens para serem heróis e que a habilidade funciona nos negócios da mesma forma que no combate.

Desenvolva suas próprias habilidades de liderança

Você não precisa ir à guerra para desenvolver suas habilidades de liderança. o tudo o que você precisa fazer é enfrentar os desafios dos quais os outros fogem. a maioria de nós já ouviu o ditado: "Nunca se ofereça como um voluntário para nada. Para mim, esse é o credo de uma pessoa que vai em direção de volta na vida. Pai rico costumava dizer: "Os líderes presumem desafia os outros temem. Ele também disse: 'O tamanho do líder é medido por tamanho da tarefa que assume ». Dwight Eisenhower é famoso porque assumiu o comando no dia dos desembarques e campanha da Normandia Europeu durante a Segunda Guerra Mundial. John Kennedy assumiu a tarefa para colocar um homem na lua. Líderes buscam desafios a partir dos quais outros eles vão embora. Muitas pessoas nunca desenvolvem suas habilidades em liderança simplesmente porque eles têm o hábito de fugir dos desafios que são colocados na frente deles. Eles têm o hábito de *nunca oferecer como voluntários* .

Cada empresa, cada igreja, cada instituição de caridade, cada comunidade precisa de mais líderes. Cada organização dá a você a oportunidade de se oferecer e ser responsável. Cada oportunidade dá a você a chance de aprender aqueles habilidades de liderança inestimáveis exigidas no mundo o negócio.

Muitas pessoas não estão mais qualificadas para jogar o jogo ricos do mundo, o jogo de criar negócios, simplesmente porque não podem obter habilidades de liderança.

Se você se oferece para cuidar do seu jantar simples na igreja, você está oferecendo-se para obter mais habilidades de liderança. Embora ninguém saiba se for voluntário para fazer isso com você, você aprenderá algo importante. Você aprenderá como alcançá-lo e como falar com o herói que está dentro de cada um de nós. Se você aprender a fazer isso, a próxima tarefa de a liderança que você realizar será mais fácil, mais bem-sucedida e você aprenderá mais sobre liderança. Se você não desenvolver suas habilidades de liderança, as chances são

que as chances de você começar um negócio e participar dele o jogo mais rico de todos nunca se desenvolve. Eu conheci muitos pessoas inteligentes com grandes ideias de negócios, mas quem eles simplesmente não têm habilidades de liderança, a habilidade que é necessário para criar uma equipe de negócios e fazer com que essa equipe transforme suas ideias em milhões, talvez bilhões de dólares. No jogo mais rico do mundo, a liderança é a chave, porque é preciso um

líder para formar equipes.

Leituras sugeridas

Li vários livros que podem ajudar no desenvolvimento de negócios de uma pessoa. São os seguintes:

1. *O Monge e o Enigma (O Monge e o Enigma)* Randy Komisar (Harvard Business School Press). Este livro foi dado a mim por meu amigo Tom, meu corretor da bolsa. Tom é um excelente comerciante de opções, mas é melhor escolher pequenas empresas que são começando e investindo neles à medida que se tornam maiores e maiores. Ele me deu esse livro quando eu estava pronto para vender uma de minhas empresas e seguir em frente. Depois de ler o livro, fiquei com a empresa e comecei a construí-la em vez de venda. É um excelente livro sobre os grandes enigmas da vida
2. *Primeiro, quebre todas as regras (primeiro, quebre todas as regras)* Marcus Buckingham e Curt Coffman (Simon e Schuster). É um excelente livro para quem dirige ou é um líder de um grupo de pessoas. Este livro é baseado em entrevistas em profundidade conduzidas por a Gallup Organization para mais de 80.000 gerentes de mais de 400 empresas. Na era Industrial, administrar pessoas era como pastorear ovelhas. Hoje, na era de Informação, lidar com pessoas é como pastorear gatos. Isso significa que atualmente cada pessoa precisa ser tratada como um indivíduo e não como parte de um grupo. Este livro oferece excelentes reflexões sobre como lidar com diferentes tipos de pessoas indo em direções diferentes e transformando-as em uma equipe
3. *Branding Emocional (Marcas emocionais)* Daryl Travis (Prima Publishing). Que é o valor de uma marca? Li recentemente que a fábrica, o equipamento e outros ativos de capital de A Coca Cola valia aproximadamente US \$ 8 bilhões, enquanto a marca vale 80 bilhões. Um dos benefícios menos conhecidos de investir o tempo que leva para criar um o negócio é a vantagem de também criar uma marca. No mundo da competição global crescente, quanto melhor você criar um negócio, bem como uma marca, mais rico você se tornará. Imagine por um momento o poder que a IBM tem sobre os computadores X. X pode ter um melhor computador, mas a IBM tem uma marca melhor. Estamos em www.richdad.com percebemos que nosso valor vai muito além de nossos livros, jogos e muito mais produtos. Temos plena consciência de criar uma marca global, bem como criar um líder.

Página 335

4. *Protegendo seu ativo 1 (Protegendo seus ativos 1)* Michael Lechter (Warner Books). Leste livro pertence à série de livros dos conselheiros de *Rich Dad* . Michael Lechter é meu advogado. Ele também é marido de minha parceira de negócios e co-autora, Sharon L. Lechter. Michael é um dos principais advogados quando se trata de propriedade intelectual como marcas comerciais, marcas registradas e patentes. Como você pode ver no exemplo de A Coca Cola, uma marca ou ideia pode valer milhões de dólares. Aqueles que têm uma ideia milionária de um negócio ou produto na cabeça não devem pare de ler este livro. Seu principal ativo na Era da Informação são suas idéias. Antes de divulgá-los, é importante que você leia este livro. Os honorários de Michael são altos, portanto, este livro é uma pechincha em informações valiosas.
5. *Salesdogs (cães vendedores)* Blair Singer (Warner Books). Este livro também pertence à série de livros dos Conselheiros do Pai Rico. Blair Singer foi uma das minhas melhores amigas há mais de 20 anos. Blair e eu começamos juntos como vendedores vasculhando as ruas do Havaí em busca de negócios. Um dos processos educacionais mais importantes pelos quais passei foi em primeiro lugar aprender a vender e depois aprender a gerenciar uma equipe de mais de 350 vendedores, espalhados pelos Estados Unidos e Canadá. Foi um trabalho árduo, mas aprendi muito com isso processo. Comecei como um péssimo vendedor e um péssimo gerente de vendas. O processo de aprender a ser um bom vendedor e um bom gerente de vendas foi inestimável, embora às vezes era doloroso. O livro de Blair é essencial para quem quer melhorar suas habilidades de vendas habilidades pessoais, uma habilidade essencial para quem trabalha com pessoas e precisa liderá-las. Este livro também é importante para gerentes de vendas, porque aprender a gerenciar uma equipe de vendas é uma tarefa em si. Se a gestão de pessoas for atualmente

como lidar com gatos, gerenciar uma equipe de vendas é como gerenciar uma equipe de cães, cães com latidos e hábitos diferentes. Por esse motivo o livro é intitulado

Vendedores de *cachorros* porque uma sala cheia de vendedores é na verdade como um canil, mais do que um escritório. Este livro oferece reflexões muito importantes sobre gestão e empresas, envoltas em uma visão humorística dos diferentes cães que constituem um equipe de vendas.

Dog Sellers é um livro importante para quem procura melhorar suas habilidades em o negócio número um, que é a capacidade de vender uma ideia para outras pessoas.

Em minha vida, conheci muitas pessoas inteligentes que enfrentaram dificuldades financeiras simplesmente porque não podiam vender ou lidar com outras pessoas.

Uma dica do Corpo de Fuzileiros Navais

Quando fui nomeado tenente da Marinha no Vietnã, um o comandante-chefe me deu o seguinte diagrama:

Missão.
Equipe.
Individual.

Ele disse: “A maior prioridade é a missão. O indivíduo é o máximo.

Depois de voltar do Vietnã, frequentemente via mais pessoas com uma faixa de prioridade diferente. Nos negócios e no mundo civil, com Costumo ver pessoas que têm uma lista com o seguinte intervalo de prioridades:

Individual.
Equipe.
Missão.

Em outras palavras, eles estão em primeiro lugar, seu grupo em segundo e o missão completa da empresa ou organização é a última, se for que aparece.

No Vietnã, meu comandante-em-chefe explicou que, como oficiais subordinados, nosso trabalho era proteger a missão e o as traições de indivíduos. Em outras palavras, eles nos treinaram para *livrar-se*, de uma forma ou de outra, de qualquer pessoa dentro de nossas fileiras que pensar em si mesmo primeiro e, ao fazê-lo, colocaria a equipe em risco e para a missão. Aprender e praticar isso em combate afetou muito minha maneira de ser um líder nos negócios.

Para aqueles que viram o filme de Steven Spielberg, *Saving the Soldado Ryan*, na minha opinião o filme mais realista que já vi sobre o guerra, há uma grande moral no filme. Nele, Tom Hanks, um professor de escola que se tornou tenente do exército, não podia atirar em um prisioneiro alemão. Para mim, esse foi o ponto fundamental da o filme, e também uma de suas grandes morais. Como Tom Hanks, não poderia fazer seu trabalho, que neste caso era se livrar de um indivíduo, o Prisioneiro alemão, ele colocou a si mesmo, sua equipe e o missão da equipe. No final, não apenas muitos de seus homens mortos devido à sua incapacidade de matar o prisioneiro alemão, mas em vez disso

a missão quase falhou e no final Tom Hanks é morto pelo homem para quem ele não poderia matar.

É uma sorte que a maioria das pessoas nunca terá que enfrentar os horrores da guerra e algumas das decisões difíceis que eles partem o seu coração que você frequentemente tem que tomar. No entanto, todos

enfrentamos decisões difíceis em nossa vida pessoal e em nossa vida de negócios. Alguns exemplos são os seguintes:

1. Outra noite, em uma festa na casa de um amigo, um dos convidados ficou bêbado. Quando ele se levantou para sair, o anfitrião pediu-lhe que entregasse as chaves do carro e ele se ofereceu para chamar um táxi. O convidado ficou muito chateado, negando que ele também estava bêbado para dirigir. Uma cena desagradável ocorreu e o anfitrião persistiu, no final lutando contra o convidado no chão e tomando as chaves dele à força. Chamaram um taxi e mandaram o convidado para casa, claro, mas muito chateado. Convidado e anfitrião não eles têm falado desde então. Para piorar as coisas, alguns dos outros convidados pensam que o anfitrião reagiu exageradamente e eles também têm decidido não falar com ele. Pessoalmente, acho que o anfitrião foi muito corajoso e fez o que o melhor que ele podia fazer na época. Eu poderia ter lidado com as coisas assim diferente? Claro. Mas ele fez o que achou melhor na época. Isso é o que líderes fazem, mesmo que o que eles têm que fazer não seja o melhor
2. Anos atrás, pai rico descobriu que um de seus gerentes mais importantes era tendo um caso com uma das secretárias da sua empresa. Ele ligou imediatamente homem e pediu-lhe para sair. Ele também pediu que ela fosse até a secretária. Quando Eu perguntei a razão de seu comportamento, ele simplesmente disse: "Ambos são casados e têm filhos. Qualquer pessoa capaz de enganar seu cônjuge e filhos é alguém que enganaria qualquer outra pessoa ". Não estou dizendo que meu pai rico fez a coisa certa, mas, novamente, ele fez o que achou ser o melhor na época. Embora ambos os funcionários eram muito importantes para ele, ele sentia que suas ações não estavam no nível de valores que ele queria para sua empresa. Dizia: "Quando eu tomo uma decisão, todo mundo sabe onde eles estão?"

Ambas as histórias são exemplos de liderança. Tem sido dito que "líderes eles fazem as coisas certas e os gerentes fazem as coisas da maneira certa correto". Pai rico concordou com essa afirmação. Dizia: «O A liderança não é um concurso de popularidade. Líderes inspiram outros ser líderes ».

Uma lição final do Vietnã

No final de sua conversa com os oficiais subalternos, meu comandante-chefe adicionou as seguintes palavras à sua palestra e diagrama:

O comandante em chefe disse mais tarde: “Um líder é responsável pela missão, com a equipe e com os indivíduos. Mas, como você pode ver, um bom líder também deve ser um bom seguidor, percebendo que sua missão equipe é importante porque faz parte de uma missão maior e que atender uma chamada maior.

Pai rico costumava dizer: “Uma tipoia é apenas uma tipoia. Quando David era se ofereceu para assumir Golias, as maiores forças do mundo se ofereceram com ele”. Ele também disse: "Lembre-se sempre de que o jogo mais rico do mundo O mundo é apenas um jogo com uma missão e uma vocação maior.

Portanto, para encerrar, deixo-vos com este pensamento. Todos os dias sem exceção, novos "Golias" nascem e novos "Golias" são oferecidos. O que as necessidades do mundo são cada vez mais poderosos 'Davides', armados com tantos apenas uma funda, mas apoiada pelas forças mais poderosas do mundo. Independentemente de você escolher jogar o jogo mais rico do mundo ou não, você só precisa saiba que você também pode acessar o poder da funda de Davi. o tudo que você precisa saber é quem é o seu Golias e então encontrar a coragem para avançar com ousadia. O momento que você faz você começa a jogar o jogo mais rico do mundo, um jogo onde o recompensas são muito mais importantes do que dinheiro. Quando você dá um dê um passo à frente para assumir o poder que estava por trás da funda de David. Quando você encontrar esse poder, sua vida nunca mais será a mesma. Como Eles disseram em *Star Wars*, a versão moderna de Davi e Golias: "Que a força esteja contigo". Essa força invisível é a maior alavanca de todos e está disponível para todos nós. O único o que você precisa fazer é dar um passo à frente e assumir algo maior do que você mesmo.

A conclusão deste livro é sobre as recompensas de construir ou adquira ativos que funcionam muito para que você não precise.

Capítulo 19

Dicas excelentes

Coisas que a maioria das pessoas pode fazer para si mesmas rico rapidamente e fique rico para sempre

O processo de aposentadoria jovem e rico é um processo mental e emocional, além de do que um processo físico. Se você está mentalmente e emocionalmente preparado, o que você tem que fazer fisicamente é muito pouco. A seguir estão alguns processos mentais e emocionais extras que você provavelmente deseja incorpore em sua vida. Se você realiza regularmente esses processos simples que são sugeridos e passam a fazer parte da sua vida, espero que você se retire jovens e ricos se tornarão uma possibilidade mais real para você.

Por que você precisa de um cheque quinzenal?

Quando eu estava no colégio, meu pai rico costumava fazer Eu me sentaria ao lado dele quando os candidatos a emprego chegassem. Durante uma dessas entrevistas, um homem alguns anos mais velho que ele chegou para se candidatar a um cargo administrativo em uma das empresas de meu pai rico. Esse candidato tinha cerca de 45 anos, estava bem preparado, tinha um currículo impressionante, um excelente histórico de empregos, ele estava bem vestido e parecia confiante e competente. PARA Conforme a entrevista progredia, aquele cavalheiro continuamente Lembrei-me de meu pai rico que frequentou uma excelente faculdade estado e recebeu seu diploma de mestre em administração de empresas por uma universidade de prestígio na Costa Leste, com honras.

"Estou interessado em contratar você", disse pai rico, após entrevistá-lo por cerca de uma hora. Mas por que você quer um salário tão alto? ».

Mais uma vez, o requerente referiu-se à sua preparação impressionante e seu histórico de trabalho, dizendo: "Estou bem preparado, tenho o experiência de trabalho adequada, o que me torna altamente qualificado pelo trabalho e me torna digno do salário.

"Não discordo", disse pai rico. Mas deixa eu te perguntar o seguinte. Se você está tão bem preparado e tem tanta experiência, por que Você precisa de um emprego? Se você é tão inteligente, por que precisa de um cheque quinzenal?".

Esta questão intrigou o candidato. Tar cambaleou um pouco e então Ele disse: 'Bem, todo mundo precisa de um emprego. Todos nós precisamos de um verificar quinzenalmente ».

A sala ficou muito silenciosa quando pai rico saiu deixe sua resposta ecoar. Era óbvio que o candidato veio de um

realidade diferente, de um contexto diferente, de uma mentalidade diferente do que do meu pai rico. Estava se enchendo de discussões e começando a defender sua realidade, ao invés de tentar entender a realidade de meu pai rico. Olhando para o candidato, pai rico disse calmamente: "Eu não. sim O negócio vai quebrar, eu nunca precisaria de um cheque de qualquer maneira quinzenal". Então ele se virou para seu filho e para mim e disse: "Aqueles meninos não. Eles trabalham para mim de graça. Então, um dia eles serão muito mais ricos do que você, mesmo que eles não frequentem uma escola tão boa quanto a sua frequentou ou não recebeu as honras acadêmicas que você tem. Não quero que esses meninos nunca querem ou precisam de um cheque quinzenal. Com isso, pai rico pegou o currículo do candidato e colocou-o em cima de um pilha de outros currículos e disse: "Ligarei para você se estiver interessado em contrate-o. A entrevista terminou.

Dicas sobre como ficar rico rapidamente

Em *Pai Rico, Pai Pobre*, escrevi sobre como meu pai rico levou minha Eu trabalho 10 centavos a hora e me ofereceu sua realidade, a realidade que

Eu poderia ficar rico mais rápido se trabalhasse de graça. Pessoas com Ele costuma dizer: "Você realmente não trabalhou de graça" ou "Minha casa é uma ativo". Mal sabem eles que, apesar de terem lido o livro, ainda veem o mundo a partir de sua própria realidade, contexto ou mentalidade.

Quando meu pai rico perguntou ao candidato "se você está tão bem preparado e tão experiente, por que você precisa de um emprego? Sim estão inteligente, por que você precisa de um cheque quinzenal?" ele estava pedindo a ela expanda sua realidade. No entanto, em vez de tentar o seu melhor Para expandir sua realidade, o candidato discutiu e defendeu sua realidade, sua mente fechada e, para todos os efeitos práticos, acabou com sua chances de que pai rico o usasse.

Um mundo sem verificações quinzenais

Eu criei o jogo CASHFLOW para ensinar as pessoas como viver em um mundo sem verificações quinzenais. Pessoas que jogam repetidamente, com muitas vezes descobrem que a possibilidade de tal mundo é muito mais emocionante do que trabalhar duro toda a sua vida para conseguir um cheque quinzenal. Se você quiser se aposentar o mais jovem e rico possível, você precisará Considere a existência de um mundo sem contracheques. Se em seu realidade, contexto ou mentalidade você precisa de um contracheque, o as chances de se aposentar jovem e rico são mínimas. Meu pai rico disse com frequência: 'Pessoas que precisam de um cheque quinzenal são escravas de dinheiro. Se você deseja ser liberado, você nunca deve precisar de um salário ou um trabalho'. Então, se você realmente quer se aposentar rico e jovem, você também você precisará mudar sua realidade para a possibilidade de um mundo sem pagamento ou

um emprego permanente. Quando cito este contexto para a maioria das pessoas, você quase pode sentir sua pressão arterial subir, seu peito e estômago e você quase pode ouvir seu subconsciente assumir o controle do seu pensamento consciente. O medo de não ter um salário seguro para cobrir sua sobrevivência financeira é um medo que a maioria nós sabemos bem. Se você tem dificuldade de se ver em um mundo onde eu não conheço precisa de pagamento ou emprego seguro, então o primeiro passo é começar perguntando-se: "Como posso ficar rico sem salário ou sem emprego?"

Página 342

corrigido? ». No momento em que você começa a se fazer essa pergunta, você abre o seu mente e comece sua jornada para outra realidade.

Quando meu pai rico perguntou à pessoa que estava se candidatando ao emprego: «Se você está tão bem preparado e tem tanta experiência, porque Você precisa de um emprego? Se ele é tão inteligente, por que precisa de um salário? ele estava pedindo a ela para estender sua realidade e ver outra realidade. Em vez de, o recorrente argumentou e defendeu sua realidade, pensando que era a única. eu tenho Vi meu pai rico fazendo a mesma pergunta a outros candidatos. Foi sua maneira de tentar ajudar o candidato. Era a maneira dele de tentar te ensinar uma lição financeira muito básica e muito importante, a lição esse dinheiro não o tornará rico; um trabalho muito bem pago em si por si só não resolve as necessidades financeiras de uma pessoa. Quando meu Pai rico faria a qualquer pessoa essa pergunta, ele estava tentando fazer essa pessoa entende que o sucesso acadêmico não é necessariamente igual a Sucesso financeiro. Como ele costumava dizer: "Um QI alto nível acadêmico não significa necessariamente que você tenha um alto intelectual financeiro ». Durante as entrevistas com a pessoa Eu estava tão orgulhoso de suas conquistas financeiras, na verdade meu pai rico estava tentando o seu melhor para descobrir se essa pessoa estava interessado em aprender como aumentar seu QI financeiro. Como eu disse, já vi meu pai rico fazer a mesma pergunta aos outros candidatos. Quem ouviu sua realidade e estudou com meu pai rico enquanto trabalhavam com ele, eles se tornaram muito ricos, se aposentaram cedo e Eles tinham uma vida de liberdade financeira, embora seus salários não fossem pagos altos que eles queriam no início.

A questão é esta: se você deseja se aposentar jovem e rico, o coeficiente O intelectual financeiro é mais importante do que o acadêmico. Os seguintes são realmente dicas sobre como aumentar seu QI financeiros para que você possa começar a viver em um mundo sem a necessidade de cheques com salários. Quanto mais cedo você pode ver um mundo sem verificações Com salários, melhores chances você tem de ficar rico mais rápido.

Excelente dica número um

Portanto, o excelente conselho é começar a se ver em um mundo ou realidade onde você nunca mais precisará de um salário ou de um emprego. Não significa não você nunca mais trabalhará, significa apenas que você deixará de ser tão necessitados financeiramente ou mesmo desesperados, vendendo seus preciosos Vida por um pouco de dinheiro, vivendo com medo de perder o cheque quinzenalmente ou mesmo com medo de ser substituído.

Assim que você puder imaginar um mundo onde você nunca mais precisará um salário, você começará a ver o outro mundo, o mundo sem emprego e sem salário.

Bill Gates é mal pago

Há alguns anos, vi uma manchete que dizia: "Bill Gates não é o homem mais bem pago do mundo. O artigo dizia que há muitos executivos em o mundo dos negócios que recebe muito mais do que Bill Gates. E ainda assim ele é o homem mais rico do mundo. O artigo afirmou que, na época, Gates recebia apenas cerca de 500 mil dólares por ano, mas que sua base de ativos estava na casa dos bilhões e era crescendo.

Excelente dica número dois

Se você se livrar da ideia de que precisa de um salário fixo para ter uma renda ganhou, a próxima pergunta a se fazer é que tipo de renda você quer. Por exemplo, neste livro afirmei que existem três tipos básicos de renda, que são:

1. Ganhou - 50 por cento de dinheiro
2. Portfólio - 20 por cento de dinheiro
3. Passivos - zero por cento de dinheiro

Essas são as três categorias principais, mas existem muitas outras tipos de renda. A maioria das pessoas passa a vida estudando e trabalhando duro para obter uma renda, razão pela qual tão poucos as pessoas se aposentam jovens ou ricas. Se você realmente quer se aposentar jovem,

comece a estudar os diferentes tipos de renda, que lhe permitem se tornar rico sem trabalhar para sempre. Alguns dos outros tipos de renda são os seguintes:

4. Renda residual, que é a renda de uma empresa, como uma empresa de

- negócios de marketing de rede ou franquia que você tem, mas outra pessoa
5. Receita de dividendos, que pode ser a proveniente de ações.
 6. Receita de juros é aquela que vem de poupanças ou títulos.
 7. Receita de royalties, pode ser aquela proveniente de músicas ou livros que você possui escrita e marcas registradas e invenções (patenteáveis ou não) que você criou.
 8. Receita de instrumentos financeiros, como a de ações fiduciárias imobiliárias.

Portanto, a excelente dica é que assim que você se acostumar com a ideia de não ter renda de um emprego ou do seu trabalho, então você pode comece a pesquisar os diferentes tipos de renda que vêm de diferentes tipos de ativos. Pai rico queria que Mike e eu estudássemos e investigar os diferentes tipos de renda e então decidir que tipo queríamos estudar em maior profundidade.

Você pode ir à biblioteca ou perguntar ao seu contador sobre os diferentes tipos de renda que existem, renda derivada de coisas que não sejam suas mão de obra. No momento em que você começa a estudar e encontrar o diferentes tipos de renda que lhe interessam, estes começam a crescer para torne-se parte de sua nova realidade que está se expandindo.

A questão é: não faça muito. Apenas deixe os outros caras rendimentos e ativos entram na sua realidade. Quanto mais a ideia de diferentes tipos de renda, mais você pensa sobre essa renda, sem o pressão para fazer algo, mais a ideia toma conta de seu cérebro e começa a crescer. A maioria das pessoas acha que deveria fazer algo imediatamente, mas não é minha experiência. Eu apenas deixei A ideia de investir em imóveis para obter renda passiva vai me assombrar em mente anos antes de comprar minha primeira propriedade. Um dia eu acordei e soube que era hora de começar a ter aulas e começar investir. Não exigiu relativamente nenhum esforço, mas só depois que deixei a ideia fazer parte da minha nova realidade.

Quando você vê uma demonstração financeira, é compreensível porque meu pai pobre homem insistia em ter um emprego seguro.

Como o meu pobre pai não tinha bens e sempre dizia: «Investir é

arriscado', naturalmente ele se agarrou desesperadamente ao seu trabalho. Afinal, essa era a única coisa que ele tinha e a única renda que conhecia. foi ganho de renda.

Pai rico criou seu filho e eu focalizo nossa atenção adquirir ativos e desenvolver nosso QI financeiro através da qual iríamos adquirir nossos ativos. Como tínhamos adquirir a importância do QI financeiro, seu filho e eu trabalhamos diligentemente, sempre aumentando nossas habilidades para adquirir esses ativos. Embora estivéssemos nervosos no início, hoje, adquirindo Ativos é divertido, fácil e emocionante. Quando digo que é fácil de fazer rico rapidamente e permanecer rico para sempre, é verdade, se você se der o tempo para permitir que essa realidade cresça em sua realidade.

Enquanto eu estava viajando pela Austrália, um jovem carregador levou meu malas no aeroporto e disse: "Eu amo seus livros."

Agradei por me contar e perguntei o que ele havia aprendido.

Bem, a primeira coisa que aprendi é que um trabalho nunca me deixará rico. Então, eu tenho um trabalho à noite e invisto o dinheiro do meu segundo emprego no mercado imobiliário ».

"Ótimo", respondi. "O que você fez até agora?"

"Comprei seis propriedades em um ano e meio."

"Ótimo," eu disse. "Estou orgulhoso de você. Você ganhou algum dinheiro?"

"Não, ainda não", disse o jovem bonito. Mas eu aprendi algo muito importante".

"E o que é?", Perguntei.

«Fica mais fácil. Assim que superei minha dúvida, medo e falta de dinheiro inicial, acho que fica mais fácil ser um investidor. Entre Quanto mais negócios vejo e mais investimentos compro, mais fácil se torna investir. Meu QI financeiro nunca teria aumentado se eu tivesse que minha dúvida e medo me mantenha paralisado. Em vez de estou com medo hoje, estou animado mesmo não tendo ganho ainda muito dinheiro, na verdade eu perco dinheiro em dois dos meus seis investimentos. Como você diz em seus livros, erros são experiências de aprendizagem. Eles são inestimável se você aprender com eles. Então agora eu posso me ver sendo um investidor imobiliário em tempo integral um dia, não muito longe. Em alguns anos, nunca mais vou precisar de um emprego ou salário novamente quinzenal".

«Você tem uma meta, uma data específica em que terá deixado o corrida de ratos financeiramente livre? » eu perguntei.

"Definitivamente", disse o jovem com um sorriso. «Tenho mais três amigos da mesma idade. Estamos todos fazendo isso juntos. Não perdemos nosso tempo como outras crianças da nossa idade. Nós estudamos, participamos de seminários juntos e ajudamos uns aos outros a investir entre nós. Não planejamos seguir os passos de nossos pais. Não queremos cometer os mesmos erros que cometeram, trabalhando por 45 anos, com medo de perder nossos empregos, esperando um aumento e

esperando até os 65 anos para se aposentar. Meus pais trabalharam tanto para subir na escada corporativa que não tinha tempo para filhos ou pelas coisas que eles realmente amavam. Agora eles estão se preparando para se aposentar, mas eles estão velhos. Eu não quero ser como eles. Não quero ser velho quando paro de trabalhar. Nós quatro temos menos de 24 anos e todos Nosso objetivo é ser financeiramente livre aos 30 anos.

"Parabéns", eu disse e apertei a mão dele. Como eu terminei processar minhas malas para o voo, agradei por ler meu livro e

Página 347

por me fazer sentir um pai orgulhoso.

Ao sair do balcão, o jovem sorriu e gritou: "O melhor é está ficando mais fácil", disse ele. «Quanto mais me concentro na construção meus ativos, mais fácil está ficando».

Acenei um adeus e corri para pegar meu vôo.

Verifique nosso site para novas ideias

Nos próximos anos, aqueles de nós que formarem www.richdad.com serão adicionando mais e mais informações ao nosso site. Nosso site é dedicado a ajudar qualquer pessoa a ter ideias, educação e a experiência necessária para se aposentar jovens e ricos. Verifique nosso site regularmente e você se aposentar jovem e rica seja a sua realidade.

Na minha realidade, quanto melhor você adquirir ativos, mais fácil se torna fique rico cada vez mais rápido. Se você mantiver sua humildade, apesar de ser rico, se você é grato em relação à sua riqueza em vez de ser arrogante, Acho que você tem uma chance melhor de ficar com esse dinheiro para sempre.

Portanto, continue verificando nosso site para obter o últimas informações e idéias. Num futuro próximo, teremos em online nossos jogos CASHFLOW 101 e 202 na internet para que você possa divirta-se jogando e aprendendo com pessoas como você que querem aposentar-se jovem e rico.

Especificamente de Sharon

Na maioria das vezes, eu entrelaço minhas filosofias financeiras com as de Robert quando Somos co-autores de livros do *Pai Rico*. Eu permaneço relativamente invisível. Sem No entanto, de vez em quando, tenho uma opinião tão forte sobre uma questão que decidimos destaque para você. Este é um desses momentos!

A maioria dos meus colegas contadores, especialistas em planejamento financeiro e banqueiros, eles simplesmente não entendem! O caminho para a liberdade financeira é simplesmente:

COMPRE ATIVOS.

"Compre ativos que geram fluxo de caixa AGORA, não em algum momento no futuro!"

Lembre-se de como pai rico define ativos: "Ativos colocam dinheiro no seu bolso. bolsa, passivos tiram dinheiro de sua bolsa. É tão fácil. Quanto mais ativo você pode comprar, mais seu dinheiro trabalhará para você.

Muitos contadores, planejadores financeiros e banqueiros estão presos cálculos de patrimônio líquido. Eles simplesmente não entendem o fluxo de caixa. Eles foram formados com a ideia de colocar dinheiro de lado até precisar dele em algum momento no futuro, este é o mentalidade de um poupador. Se eles trabalharam com seus clientes para gerar fluxo de caixa de ativos AGORA , seus clientes estariam melhor financeiramente, agora e no futuro.

O problema é que eles contam seu patrimônio líquido, incluindo sua casa, seu carro, seus tacos de golfe e todas as outras propriedades pessoais, como ativos. Nós chamamos tudo isso bugigangas. Esta é NÃO como um investidor olha para o patrimônio líquido. Verifique seus status financeiro e remova todos os elementos de sua coluna de ativos que não geram fluxo de caixa atualmente em vigor.

Quando você tem ativos que geram fluxo mensal suficiente para cobrir suas despesas mensais, Você está financeiramente livre!

COMPRA ATIVOS , não passivos!

Sharon L. Lechter

Excelente dica número três

A excelente dica três pode parecer estranha, portanto, leia com atenção.

A excelente dica três é contar mentiras sobre o seu futuro.

O jovem porteiro podia ver seu futuro e estava animado com isso.

Nem todo mundo consegue ver um futuro tão brilhante, e é por isso que excelente dica três pode parecer estranha, embora seja uma parte importante no processo de aposentadoria jovem e rico.

Há alguns meses, eu estava ministrando um curso sobre investimento e vários dos participantes não parava de dizer coisas como:

1. Eu não posso fazer isso
2. Eu nunca serei rico
3. Não sou um bom investidor
4. Eu não sou inteligente o suficiente
5. Investir é arriscado
6. Nunca vou conseguir dinheiro para fazer o que quero

Na aula havia uma psicoterapeuta muito importante que levantou a mão para ajudar. Ele disse: "Tudo o que se diz sobre o futuro é uma mentira."

"O futuro é uma mentira?", Perguntei. "Porque disse?".

"Em primeiro lugar", disse ele. «Quero deixar claro que não sou encorajando qualquer pessoa a mentir com o propósito de enganar. Está claro?».

Eu balancei minha cabeça. «Eu entendo, mas minha pergunta é por que você diz você que o futuro é uma mentira? ».

"Boa pergunta", disse ele. «Fico feliz em saber que você mantém um mente aberta. O que quero dizer com futuro é uma mentira, é que Tudo o que é dito sobre o futuro não é um fato, então tudo o que é dito sobre o futuro é tecnicamente uma mentira.

«E de que forma isso é útil para os participantes que não parecem ser capazes de se livrar de algumas de suas percepções negativas de si mesmos por si próprios ou pelas suas responsabilidades? ».

«Quando a pessoa que disse, 'Eu nunca serei rico' estava fazendo um declaração sobre algo que era supostamente verdadeiro no futuro, neste caso, a ideia de que ele nunca seria rico », disse a terapeuta. «Bem, isso alegação é tecnicamente uma mentira. Eu não estou dizendo isso indivíduo é um mentiroso, estou apenas dizendo que a alegação é um Mentira, pois o futuro ainda não aconteceu.

Então, o que isso significa ?, perguntei.

"Significa exatamente o que você está tentando obter a classe conta. Eles precisam entender que o que dizem e o que pensam tem o poder de se tornar real e se tornar sua realidade. Tantas pessoas Eles contam mentiras sobre seu futuro e essas mentiras se tornam seu futuro.

"Você quer dizer que quando alguém diz 'Eu nunca serei rico', eles estão dizendo uma mentira porque está se referindo a um evento projetado em algum momento no futuro. É isso que você quer dizer? ".

"Exatamente", disse o terapeuta. E o problema é que uma mentira é torna-se verdade.

«Então, quando alguém diz 'investir é arriscado', em alguns Como você está mentindo se está falando sobre o futuro?

Sim, e então uma mentira se torna verdade, se não mudar o mentira. Lembre-se sempre de que qualquer coisa em referência ao futuro tecnicamente é uma mentira, simplesmente porque nada no futuro é ainda um fato ou uma verdade ».

"Então, de que maneira essa informação é útil?", Perguntei novamente.

Página 350

Bem, como terapeuta, descobri que as pessoas menos bem-sucedido, infeliz e menos satisfeito conte as mentiras mais horríveis Sobre eles mesmos. Eles dizem o que você está tentando me impedir de dizer a gente. Eles dizem: "Eu nunca serei rico", "Eu nunca farei isso", "Isso nunca será vai funcionar". São todas mentiras, mas são mentiras que têm o poder de tornam-se verdades ».

E se eles não contam essas mentiras, eles passam tempo com outras pessoas que Eles vão contar as mesmas mentiras », acrescentei.

"É verdade", disse o terapeuta. «Deus os faz e, eles, eu sei eles ficam juntos ».

"E isso também acontece com os mentirosos", disse eu.

A terapeuta riu e acenou com a cabeça para mostrar que ela estava concordando. acordo.

Então, eu pergunto mais uma vez, como isso é útil?

informações iluminadas? ”Eu perguntei.

Bem, uma vez que tudo o que é dito sobre o futuro é tecnicamente um mentir, por que não contar mentiras sobre o tipo de futuro que você deseja Em vez do tipo de futuro que você não quer? ”, Respondeu o terapeuta.

Silenciosamente, eu pensei sobre o que ela havia dito, assim como o resto do classe. Finalmente eu disse: "Mentir sobre o futuro de propósito?"

«Claro, todos nós fazemos, alguns de nós o fazemos inconscientemente ou automático. Deixe-me perguntar uma coisa: quando se trata de dinheiro, seu pai rico falou do futuro de uma forma positiva?

Sim, eu disse.

“E muito do que ele disse se tornou realidade?” Ele perguntou.

Novamente eu disse: "Sim".

E em relação ao dinheiro e ao futuro, seu pai rico falou em um negativo?"

Sim, eu disse.

E o que ele disse tornou-se verdade?

Eu concordei.

"Então as duas mentiras se tornaram realidade", disse o terapeuta.

Eu apenas balancei a cabeça, percebendo que os dois homens estavam mentindo sobre seu futuro e ainda assim suas mentiras se tornaram realidade.

«Então você está dizendo que eu deveria mentir sobre o futuro que Quero em vez do futuro que não quero? ».

"Sim", disse ela. Isso é exatamente o que estou dizendo. De fato, Aposto que já faz. Aposto que quando você estava deprimido você manteve dizendo a sua esposa e amigos íntimos o quão bom ele seria futuro e a enorme quantidade de dinheiro que iria ganhar. Eu continuei dizendo isso embora ele não tivesse um centavo em seu nome.

Rindo, eu disse: “Sim, eu disse. Mas eu só disse a ele meu mentiras para amigos que me amaram e apoiaram. Eu nunca disse a ele meu mentiras positivas sobre meu futuro para pessoas que irão destruí-los.

"Muito sábio da sua parte", disse o terapeuta. «E que mentiras ele contou sua esposa durante seus momentos financeiros mais sombrios?

“Você quer que eu conte para a classe?” Eu perguntei, um pouco envergonhada. pouco.

"Sim. Diga à classe o que você realmente disse na pior momentos ».

Eu pensei um pouco e me lembrei de uma época em que Kim e eu estávamos em nosso ponto financeiro mais baixo. Eu disse lentamente à classe: «Lembro-me de abraçar Kim com força e dizer: 'Algum dia tudo isso terá sido deixado para trás. Algum dia estaremos mais ricos do que nunca imaginado. Hoje nosso problema é não ter dinheiro suficiente, mas, alguns Não faz muito tempo, nosso problema será ter muito dinheiro ”».

"E isso se tornou verdade?", Perguntou a terapeuta.

"Sim, é", respondi. «Mais do que poderíamos ter sonhado. Me de um pouca vergonha de dizer que hoje temos um grande problema de excesso

dinheiro. Eu percebo o ambiente pobre de onde venho porque hoje Kim e eu temos dificuldade em pensar nas coisas que podemos comprar. Muito do nosso dinheiro vai para a caridade, mas ainda permanece o suficiente e precisamos expandir nossa realidade sobre o que compramos já que podemos pagar por quase tudo o que podemos imaginar. Tentando encontrar coisas para comprar que vão além do que Podemos pagar é um processo muito interessante.

“Por que você acha que suas mentiras se tornaram realidade?” Ele respondeu.

Vinte por cento das pessoas são mentirosos do osso vermelho

Porque meus pais insistiram que eu nunca fizesse uma promessa de que poderia cumprir. E se eu não conseguisse cumprir a promessa, deveria ser o primeiro para informar a pessoa com quem você quebrou a promessa de que o acordo poderia ser mantida. Ambos os meus pais comentaram que nosso valor está em nossa palavra e ambos foram fiéis à sua palavra.

"Muito bom", disse o terapeuta. Você vê, cerca de 80 por cento do as pessoas são basicamente honestas. Cerca de 20 por cento são mentirosos de osso vermelho e não importa o que façam, eles têm que mentir. Assim que mesmo que eles mentem positivamente sobre seu futuro financeiro, seja o que for forma torna-se uma mentira negativa, uma vez que os mentirosos de ossos vermelhos não têm integridade na alma. Mas eu descobri que A maioria das pessoas é honesta, então, mesmo quando mentem, sua mentiras se tornam verdade.

A terapeuta parou por um momento e disse:

Chega de falar sobre mentiras Vamos começar a aprender como mentir positivamente sobre o nosso futuro. E lembre-se, o propósito deste exercício não é trapaça, mas ajudando cada um de nós a passar para uma nova e melhor realidade sobre si mesmo.

Eu aceitei e o terapeuta fez os alunos formarem pares.

"Agora", disse ele. «Quero que diga ao seu parceiro o melhor e o melhor mentir sobre o quão ricos eles querem ser no futuro. Conte a eles sobre o milhões de dólares que recebem por mês de seus investimentos imobiliários, no lucro que recebem de sua empresa de petróleo e em quão grande que é a mansão onde moram.

Algumas pessoas tiveram dificuldade em contar mentiras exageradas sobre seu futuro sucesso financeiro. Outros eram bastante experientes em o processo. No entanto, em questão de minutos, a energia na sala era 100 por cento e o barulho era ensurdecedor. Houve explosões de risadas histérico quando as pessoas contavam mentiras gigantescas e exageradas sobre seus futuro. A maioria das pessoas realmente adorou receber permissão para contar histórias exageradas sobre seu futuro sucesso financeiro. Muitos relataram que sua vida e futuro haviam mudado naquela época.

Página 353

Então, a terceira dica é que sempre que você se sentir para baixo e que você está contando mentiras negativas sobre você e seu futuro financeiro, encontre um amigo de confiança e pergunte se você pode dizer a ele um enorme mentira sobre o imenso sucesso financeiro que você terá no futuro. Acho que vai parecer uma excelente terapia e, quem sabe, talvez a mentira sobre o seu futuro financeiro se tornará realidade um dia.

Se você for corajoso o suficiente, não espere até se sentir para baixo para começar a mentir positivamente. ASAP, encontre um amigo de confiança ou ente querido e peça permissão para deixá-lo diga a ele grandes mentiras sobre como seu futuro um dia será maravilhoso financeiro. Como eu disse, pode ser muito divertido e a mentira que você conta pode se tornar verdadeiro amanhã.

O rei do home run

A questão é que seu futuro ainda está para ser feito. Bem, você pode conformar isso hoje e moldá-lo da maneira que você quiser, em vez de pensar sobre o que você teme não é. Quando pensam em mudar seu futuro, muitos as pessoas vão para o *pior cenário*, ao invés do *cenário o melhor caso possível*. Pior ou melhor, de qualquer maneira o cenário futuro é mentira, pelo menos segundo a terapeuta. O grande Babe Ruth ele tinha o hábito de pegar seu bastão e ir em direção à cerca do home run. Era dele maneira de dizer "Estou subindo pela parede". Ele fez isso continuamente, embora eles *deram* mais *golpes* do que a maioria das pessoas. Embora fosse quem mais *golpes* foram feitos nele, ele nunca parou de apontar seu bastão para a parede oposta e hoje Hoje em dia, ele é conhecido como o rei do home run, não o rei *atacante*.

O coco

Quando éramos crianças, muitos de nós imaginávamos que o coco estava escondido debaixo da cama ou no armário. Alguns de nós permaneceram acordar tremendo e se preocupando com aquele personagem que só existia em nossa mente, tarde da noite, quando todas as luzes estavam

Página 354

desligado. Depois que crescemos, muitos de nós substituímos o coco pelo cobrador ou algum desastre financeiro horrível que você não Foi sucedido. Independentemente de ser o bicho-papão ou o cobrador, o

os resultados são os mesmos, ficamos acordados a noite preocupando-nos com coisas que realmente não deveríamos preocupação. Também deprimimos nosso futuro contando mentiras para sobre alguma calamidade ou desastre financeiro que não aconteceu e pode nunca acontecer.

Então, em vez de acordar de manhã e agir como Babe Ruth apontando nosso bastão de home run em direção à cerca, nós tropeçamos em direção um emprego, vendendo nossa vida preciosa por um pouco de dinheiro, vivendo com uma falsa sensação de segurança financeira vindo de um coco imaginário que diz: "E se isso acontecer?", "E se isso acontecer?" "Que passa sim...?". A pessoa pode ser mais velha, mas o coco ainda é existente e continua a privar as pessoas de maravilhosas possibilidades de vida. Portanto, este processo de mentir sobre o futuro pode ser um processo valioso para pessoas honestas que desejam avançar com bravura, apontando seu taco de beisebol para a cerca muito, muito longe.

Pai rico costumava dizer: "Todos nós temos sorte e azar. As pessoas malsucedidas vivem suas vidas sem fazer nada, evitando o mal sorte e também boa sorte. É difícil ter algum tipo de sorte se você não está fazendo nada, paralisado pelo medo. Uma pessoa de sucesso é alguém que vai trabalhar e leva o bem com o mal, sabendo isso pode transformar má sorte em boa sorte.

Um dia, um repórter me perguntou como eu superei meu medo de falhar e quais foram algumas dicas sobre o segredo do meu sucesso. Eu pensei por um momento E eu disse: "Pai rico me ensinou a transformar a má sorte em boa sorte". Então, para dar sorte, comece com pequenos passos e vá atrás da vida que você sonha em vez de viver temendo algum pesadelo imaginário. Não deixe o coco roubar seus sonhos. Seja como Babe Ruth, diga Grandes mentiras sobre o seu futuro e corajosamente acertar o muro.

Uma observação importante: lembre-se de que esta dica não é uma licença para mentir com ele tente enganar ou encobrir a verdade. Eu nunca aprovaria tal prática. o A recomendação acima é apenas para pessoas honestas, *não* para mentirosos habituais. Se vocês

você é um mentiroso habitual, por favor, procure ajuda profissional e comece a dizer a verdade em vez de mentir.

Mais doze dicas para você

Resumo das dicas anteriores neste livro com a inclusão de algumas dicas adicional .

Na introdução, prometi que forneceria uma lista de coisas que Qualquer um pode fazer para aumentar suas chances de se aposentar jovem e rico. A maioria já foi discutida, mas uma lista de verificação simples e condensado pode ser útil.

Essas são coisas que faço regularmente. São coisas que têm ajudado muito a se aposentar jovem e rico. Eu também confio nisso

eles podem ser úteis para você. Lembre-se sempre de que o processo de aposentadoria jovem e rico é principalmente um processo mental e emocional, ao invés de um processo físico. Depois de iniciar a jornada em sua mente e em seu coração, o resto de você logo seguirá.

1. *Decida* . Todos os dias, eu me levanto e escolho quem e o que quero ser. Eu me pergunto: «Eu quero viver hoje como uma pessoa de origem pobre, um contexto de classe média ou um contexto rico? »
Lembre-se de que uma pessoa de origem pobre dirá algo como: "Nunca serei rico".
Uma pessoa de classe média pode dizer: "Ter um emprego seguro é algo importante". Uma pessoa com um contexto rico pode dizer: "Eu preciso aumentar meu QI financeiro para trabalhar menos e ganhar mais dinheiro.
2. *Encontre um amigo ou ente querido que queira fazer a viagem com você* . Eu sei que eu não iria feito sem minha esposa, Kim, e amigos como Larry Clark. Certifique-se de ter amigos que Exija mais de você em vez de dizer por que você não pode fazer o que quer.
Escolher os amigos ou parceiros certos é muito importante para alcançar uma vida bem sucedido. Se você tem amigos ou familiares que não estão comprometidos em melhorar seu QI financeiro, a vida pode ser uma longa luta financeira, não importa quanto dinheiro você ganha.
3. *Procure aconselhamento competente e comece a construir sua própria equipe de consultores jurídicos e financeiro* . Ele sempre se lembra do que pai rico costumava dizer: seu conselho mais caro é conselhos gratuitos que você recebe de amigos e familiares com dificuldades financeiras. Meu pai Rico posteriormente expandiu sua reivindicação para incluir consultores financeiros que não na prática, suas palavras ou que não compraram os produtos de investimento que lhe venderam. Do Novamente, escolher as pessoas certas é uma habilidade muito importante. As pessoas eles podem ser ativos ou passivos
Um dia, meu pai rico me disse: "Se seu carro estiver quebrado, leve-o a um mecânico. treinado para consertar. No momento em que você pega o carro, você sabe se o mecânico

foi bom ou não. O problema com esses chamados consultores financeiros profissionais é que até anos mais tarde, você saberá se eles lhe deram conselhos bons ou ruins. E se você começar siga o conselho de um consultor financeiro aos 25 e aos 65 você descobre que era dando conselhos ruins? Você não pode devolver sua vida financeira arruinada ao consultor financeiro, pois você pode devolver seu carro quebrado ao mecânico. Eu confio mais em mecânicos de automóveis e revendedores de carros usados do que na maioria consultores financeiros simplesmente porque posso ver os resultados de seu trabalho mais rapidamente. A razão pela qual a maioria das pessoas acaba na classe ou classe pobre a média é porque eles passam mais tempo selecionando um carro usado do que procurando bons conselhos financeiros.

A questão é que você deve ter muito cuidado com os conselhos que colocar em sua mente. Tome seu tempo para encontrar bons consultores financeiros. Eles estão lá fora e as taxas que Pagá-los pode ser o melhor investimento que você faz.

4. *Defina uma data para se aposentar. Sente-se com seus entes queridos, seus conselheiros e marque uma data para se aposentar em breve* . Isso é como Babe Ruth apontando para a parede oposta. Sim realmente você realiza este processo e discute um encontro real com essas pessoas, seu contexto atual começará a discutir com seu contexto futuro. É um processo ótimo e divertido pelo qual passar. Você definitivamente ouvirá muitas realidades e contextos diferentes.
Faça reuniões trimestrais com este grupo e continue discutindo sua data de aposentadoria antecipada.
5. *Escreva um plano no papel depois de definir a data de aposentadoria antecipada* . Coloque isso planeje sua geladeira para que você possa vê-la todos os dias. Atualize o plano como você progredir e aprender mais e mais.
Quando Kim, Larry e eu passamos aquela semana na Montanha Whistler, congelados no neve, o plano que criamos mudou o rumo da nossa vida. Esse é o poder de um plano.
A questão é que só porque você é pobre hoje, não significa que terá que ser pobre amanhã. Ficar rico e permanecer rico requer um plano e a determinação para segui-lo, um dia de cada vez. Kim e eu seguimos nosso plano um dia de cada vez por quase 10 anos. Como Eu disse, hoje nosso problema é que temos muito dinheiro e lutamos para encontrar maneiras de gastá-lo com sabedoria. Pode ser uma luta, mas é o tipo de luta que gosto e que eu quero que você tenha também.
6. *Planeje sua festa de aposentadoria antecipada* . Seja excessivo e esplêndido. Assim que você puder retirar em breve, seu dinheiro não será mais um problema. Mesmo se você não atingir seu objetivo, você se divertirá muito passando pelo processo. E quem sabe, você pode ter que dar aquela festa de aposentadoria precoce maneira *prematura*

7. *Análise um negócio diário. Lembre-se de que não custa nada fazer compras* . O objetivo é fazer algo todos os dias para melhorar sua inteligência financeira por pelo menos 10 minutos ao dia. Pode ser algo simples, como ler um artigo da seção de dinheiro ou negócios de seu jornal, mesmo que você não esteja interessado nele. Seu vocabulário começará a melhorar. Escuta CDs ou fitas de informações financeiras ou comerciais ao dirigir ou
- Você se exercita na academia. Participe de um seminário financeiro pelo menos uma vez a ano. Se você não quiser pagar por um seminário, basta ir para a seção financeira de seu jornal local e você encontrará muitos seminários de investimento gratuitos. Embora não não aprenda nada, você provavelmente conhece outras pessoas como você
8. *Lembre-se de que todos os mercados seguem três tendências principais* . Eles estão em alta, em declínio ou lateral. Alguns mercados sobem, caem e se movem para os lados ao longo dos anos e em Às vezes, os mercados podem tender a subir, cair e se mover para os lados em menos de um minuto. Portanto, quando alguém o aconselhar a "investir no longo prazo", pergunte o que essa pessoa está fazendo. refere-se. Peça uma explicação mais detalhada. A maioria dos consultores financeiros

Página 357

eles simplesmente repetem o que seu gerente de vendas lhes ensinou para que possam ter Dificuldade em explicar o que eles dizem

Se você quer ficar rico rapidamente, uma das melhores maneiras de fazer isso é no ponto em que aquele que muda uma tendência. Há muita verdade no velho ditado que diz: "Estar no lugar certo na hora certa. Se você vir promoções diariamente, vai se sentir melhor muda e aumenta suas chances de estar no lugar certo na hora certa

adequado. Por exemplo, se você tivesse aberto o capital em 1991 e tivesse investido muito dinheiro em ações de tecnologia, você seria rico hoje. Mas quando a tendência caiu, em março 2000, se você não mudou sua estratégia, você teria perdido tudo o que ganhou. Se você tinha mudou de estratégia em março de 2000, você teria ganho dinheiro mais rápido ao longo do caminho para baixo, apenas aumentando sua riqueza em vez de perdê-la. Então, se você quiser se tornar rico rapidamente e permanecer rico para sempre, você deve estar ciente das tendências e tem três estratégias diferentes para as três tendências diferentes. Eu conheci muitos pessoas que ganharam dinheiro seguindo uma tendência e faliram quando ela mudança.

Compre na alta, venda na baixa

A edição de junho de 2001 da revista *Forbes* continha o seguinte artigo interessante.

Compre na alta e venda na baixa. O que você sempre soube: os analistas são excelentes consultores se você fizer o contrário .

Nova pesquisa de quatro programas de professores da Califórnia que você não só perderia dinheiro comprando ações que os analistas apoiaram ano passado, mas você teria ganhado dinheiro comprando os que eles recomendaram vender. E não apenas pequenos lucros. Você teria ganho 38 por cento com o seu dinheiro, melhor do que o desempenho do S&P 500 desde 1958.

Em outro artigo, intitulado "Wall Street está falando sério sobre a reforma?" Edição de 16 de julho de 2001 da revista *Fortune* , o escritor Shawn Tully parece concordar. Esse artigo diz: "Em uma manhã úmida Junho, Richard Baker, representante do Congresso e republicano rústico Louisiana, abriu uma dramática audiência no Congresso, insistindo em um assunto que choca a todos, desde bartenders a mães de crianças que eles jogam futebol, chamado "Como Wall Street esfrega o garotinho". Dentro uma enunciação lenta e melosa, Baker expressou sua raiva no caminho Os novos aristocratas de Wall Street, os analistas de segurança, eles tosquiavam os pequenos acionistas.

Na minha opinião, a maioria dos analistas e consultores financeiros não são investidores profissionais. Eles não sabem o que um investidor deve saber profissional. Portanto, a maioria dos conselhos de investimento é boa conselho para o investidor médio, mas esse conselho é ruim conselhos para o investidor profissional, especialmente se você quiser ficar rico rapidamente e fique rico para sempre.

Um investidor profissional sabe que a tendência é sua amiga. UMA investidor profissional é alguém que sabe que ninguém é forte o suficiente como se fosse contra a tendência. Como crianças que surfam, sempre tínhamos um respeito enorme pelas mudanças nas tendências ou pelo estado do oceano. O turista, que chegava sabendo apenas o que era nadar em um lago ou piscina, foi ele que teve problemas no oceano, alguns até afogado. Você deve respeitar as tendências da mesma forma que um surfista respeita o poder do oceano. Se você quiser se manter atualizado sobre Quanto às tendências e mudanças, você definitivamente vai querer seguir um conselho nove.

*9. Visite nosso site regularmente . É o nosso compromisso mantenha-o fresco e interessante. Pense em nosso site como o lugar para pessoas que vão se aposentar jovens e ricas. Em um futuro próximo, teremos nossos jogos CASHFLOW online para você você pode se divertir, aprender rápido e conhecer pessoas justas como você. Em um futuro próximo, você jogará nossos jogos e aprenderá a dirigir uma tendência ascendente, uma tendência descendente e uma tendência móvel lateralmente e você aprenderá como ganhar dinheiro em qualquer direção. Quando alguém disser a você "invista para o longo prazo", pergunte o que ele quer dizer com longo prazo. *Longo prazo* significa uma coisa para o *investidor médio* e outra para o *investidor profissional* . Se você quiser ficar rico rapidamente e continuar Por ser rico para sempre, você não pode ser um investidor médio de longo prazo. Você deve ser um investidor profissional muito mais bem preparado do que o investidor médio. É por isso que recomendo que você verifique nosso site, www.richdad.com, regularmente. Nosso trabalho é mantê-lo atualizado com *a educação financeira mais divertida e frutífera do mundo* . Se você não planeja seguir os passos de seus pais e trabalhar duro por toda a sua vida, então Comece verificando regularmente o site www.richdad.com. Um dos problemas seguir o conselho de seus pais sobre dinheiro é que tecnologia e o QI financeiro está mudando mais rápido do que muitos as pessoas podem mudar. Hoje, é possível ficar rico rapidamente e permanecer rico para sempre se você se mantiver a par das mudanças na tecnologia e Inteligência financeira. Por exemplo, no mundo das opções, existem novos as opções emergentes hoje são chamadas de "opções *eliminatórias* ". São muito mais*

mais rápido do que opções de compra e venda de ações comuns que são empregando a maioria dos comerciantes hoje. A razão pela qual a maioria de as pessoas não sabem sobre "opções de *nocaute* " é porque foram inventadas

por comerciantes de câmbio ou de moeda estrangeira. Em poucos anos, essas novas opções exóticas, como são chamadas, começarão a escoar para o saco. Sem entrar em muitos detalhes, basta colocar, uma opção *nocaut* significa que você pode ganhar mais dinheiro, mais rápido e mais seguro do que com opções comuns. Lembre-se do seguinte: à medida que progredimos na tecnologia, os seres humanos também avançam na inteligência financeiro Isso significa que fica cada vez mais fácil enriquecer mais rápido e com mais segurança. A armadilha? Você precisa acompanhar e manter aprender e conseguir bons conselheiros. É por isso que você vai querer se manter atualizado, verificando nosso site regularmente.

Cachorros velhos aprendem novos truques

Como você deve ter adivinhado, adoro a revista *Forbes*. No número correspondente a maio de 2001 de sua revista *Forbes Global*, sua edição para empresários e investidores internacionais, um artigo interessante sobre *Sir John Templeton*, que é conhecido como um investidor de valor que investe em ações globalmente subvalorizadas e ele os observa crescer. O artigo da *Forbes*, intitulado "Old Dog, Tricks novos", descreve como até a Templeton, um investidor otimista e fundamentalmente, você pode aprender a ser um trader técnico investindo em um mercado de urso. O artigo fala sobre como no ano 2000, ao invés de Investir a longo prazo, que eu costumava aconselhar, pela primeira vez saiu vendido. Foi uma nova forma de investir para ele. Em um ano ele ganhou mais de 86 milhões dólares aprendendo uma nova maneira de investir. Como meu pai disse rico: "O dinheiro é apenas uma ideia." Neste momento e neste momento, você pode continuar surgindo com novas ideias. Se *Sir John Templeton* pode mudar seu contexto em 88, você também pode.

Enquanto o investidor médio estava ouvindo seus consultores investidores financeiros que o aconselharam a investir investidores de longo prazo A Real estava mudando de estratégia e vendendo. Milhões de investidores que investiram a longo prazo ouvindo aqueles conselhos no final perderam um bilhão de dólares. Isso pode acontecer de outra Tempo? É bastante seguro. Então, se você quiser ficar rico rapidamente e

fique rico para sempre, você precisa ter cuidado com quem você é dando conselhos financeiros.

10. Lembre-se sempre de que as palavras são gratuitas. Se você quer ficar rico rapidamente, você precisa de um vocabulário rico. Lembre-se sempre de que existem três classes ativos básicos. Eles são negócios, ativos de documentos e imóveis. Cada um desses ativos usa palavras diferentes. Cada um é como um país estrangeiro com língua estrangeira. Depois de aprender as palavras, você será mais capaz de se comunicar com você e outras pessoas nessa classe de ativos. Palavras são as ferramentas mais poderosas que temos como seres humanos. Portanto, escolha suas palavras com cuidado. Lembre-se sempre de que existe dois tipos básicos de palavras:

1. Um tipo é palavras de conteúdo. Por exemplo, o *copo interno de ganho* é um grupo importante de palavras especialmente para investidores imobiliários que usam muita alavancagem com os quais investir. As taxas de ganho interno são palavras de conteúdo

2. O segundo tipo de palavras são palavras de contexto. Por exemplo, quando alguém diz: "Nunca vou entender as taxas internas de lucro", que pessoa está descrevendo seu contexto mental sobre as palavras de conteúdo, neste caso, os copos de ganhos internos

Você deve estar ciente de como melhorar seu vocabulário de conteúdo e observar seu vocabulário de contexto constantemente porque as palavras são as ferramentas que capacitam um de seus ativos mais poderosos: seu cérebro. É por isso que sugeri que você proíba dizer "Não posso pagar" ou "Não posso fazer isso" ou "Eu nunca poderia aprender isso. Em vez disso, pergunte-se "Como posso pagar por isso?" ou "Como posso fazê-lo?" ou "Como posso aprender?"

Lembre-se de que uma grande diferença entre uma pessoa rica e uma pessoa pobre é simplesmente a qualidade de suas palavras. Seu QI financeiro começa com seu vocabulário financeiro. Portanto, observe suas palavras porque elas são faça carne e torne-se seu futuro. Se você quer ficar rico rapidamente e fique rico para sempre para que possa se aposentar jovem e rico, seu As palavras são a chave e as palavras são gratuitas.

11. Fale sobre dinheiro . Recentemente, quando estive na China e no Japão, muitos as pessoas se aproximaram de mim e disseram: "Na cultura oriental, não é educado falar de dinheiro, então nunca fazemos. Quando estou nos Estados Unidos, em Austrália ou Europa, ouço muitas pessoas dizerem a mesma coisa: ' nossa família não discutia sobre dinheiro. Então a dica excelente é falar de dinheiro. Se seus amigos não querem fazer isso, você pode querer encontrar um novo grupo de amigos. Na minha a gente conversa de dinheiro, negócios, investimentos, sucessos e problemas. A maioria dos meus amigos Eles também são muito ricos e não têm o contexto de que falar sobre dinheiro é ruim e sujo. Minha esposa, Kim, e eu conversamos constantemente sobre dinheiro. Para nós, ganhar dinheiro, ficar rico e ter um estilo de vida abundante é divertido e gostamos do jogo do dinheiro, por isso falamos sobre dinheiro. Nós gostamos do

Página 361

jogar dinheiro, assim como muitas pessoas gostam de outros esportes. Como temos dinheiro em comum como um jogo, nosso casamento é mais próximo, educacional, emocionante e divertido. Dinheiro é um assunto que todas as pessoas de todos têm em comum, então por que não falar sobre isso?

12. Ganhe um milhão de dólares começando do nada . Uma das razões porque Eu não preciso de um emprego ou salário porque meu pai rico me treinou para fazer dinheiro do nada.

Uma das coisas mais tristes que vejo hoje são pessoas que não sabem como ganhar dinheiro do nada. Outro dia, uma jovem se candidatou a um emprego na uma de minhas empresas. Veio de uma grande empresa multinacional onde ela havia sido vice-presidente executiva de marketing. Tinha saído da empresa em um corte de pessoal e queria testar como Vice-presidente de marketing da minha pequena empresa. então que, como teste, pedi a ele que preparasse um orçamento de mídia para essa empresa. Três dias depois, ele voltou com um orçamento de 1,6 milhões de dólares por ano.

"\$ 1,6 milhão", disse eu, atordoado. "É muito dinheiro".

"Estou ciente disso", disse ele no mais alto tom corporativo. "Mas sim você quer alcançar o resultado que deseja, é o que vai custar ».

"Estou disposto a pagar", respondi. «Mas antes de aceitar isto orçamento, diga-me como poderíamos alcançar o mesmo resultado para 160 mil dólares ou mesmo nada.

"Oh, você não pode fazer isso", disse ele em seu tom presunçoso.

corporativa. "Você deve gastar dinheiro para ganhar dinheiro." Nem é preciso dizer que ele não conseguiu o emprego. Obviamente, viemos de um realidade ou contexto diferente. Como empresário, criei empresas. Eles não gastam absolutamente nada em publicidade formal. Nós fazemos gastamos com relações públicas, mas não gastamos com o que é conhecido como publicidade formal. Quando você vê o sucesso de www.richdad.com, você é vendo um sucesso mundial, centenas de milhões de dólares em vendas e não um centavos gastos em publicidade formal e talvez algum dia a maneira como eles nós o tornamos assunto de outro livro. Mas esse sucesso é porque meu pai rico ele ensinou a seu filho e a mim como ganhar milhões do nada ou Praticamente nada.

Página 362

A questão é que me entristece ver executivos maduros, muito bons pagos por grandes corporações que sabem como gastar muito dinheiro, mas você realmente não sabe como ganhar muito dinheiro para o seu conta. Eu participo de reuniões do conselho de algumas empresas. Eu vejo esses executivos fazerem mil coisas com o dinheiro da investidores, como as empresas pontocom fizeram no final noventa, mas não conseguem obter lucro.

Pai rico costumava dizer: "Existem grandes diferenças entre empresários e burocratas. A maioria das pessoas são burocratas porque nossas escolas ensinam as pessoas a se tornarem burocratas. UMA o empresário deve saber ser ambos. Muitos burocratas sonham com se tornarem empresários, mas muitos nunca terão sucesso." Eu Pai rico disse: "Um burocrata só sabe ganhar dinheiro se você der para ele. Um empresário pode ganhar dinheiro do nada."

Alguns meses atrás, eu estava sentado com um executivo de uma grande editora internacional. Ele tinha acabado de assistir a uma de minhas palestras sobre empresas e como fazer um negócio crescer. Olhou para mim diretamente olho no olho e disse: "Nunca serei rico porque é preciso muito dinheiro para fazer dinheiro. Tenho um orçamento de 20 milhões de dólares para publicidade e preciso de cada um desses dólares para produzir o volume de vendas que eu quero ». Naquele momento eu sabia porque era um burocrata de um grande corporação e não um empresário. Sua realidade sempre irá mantê-lo lá.

Também me entristece ver pequenas empresas que não são capazes de crescer porque o empresário não sabe ganhar dinheiro do nada ou quase nada. Pai rico costumava dizer: "Há uma grande diferença entre uma empresa bebê e uma pequena empresa. Uma empresa de bebês tem potencial para tornar-se uma grande empresa no Quadrante D. Uma pequena empresa pode ser lucrativo, mas não tem potencial para se tornar um negócio da quadrante D. ». Pai rico explicou que a diferença não era encontrado no negócio, mas na mentalidade do empresário que é por trás do negócio. Um exemplo clássico é a história dos irmãos McDonald e Ray Kroc. Ray Kroc pegou uma pequena postagem de

Página 363

hambúrgueres administrados por dois irmãos e transformaram em um negócio muito, muito grande mundialmente conhecido como McDonald's.

Resumindo, Ray Kroc era um funcionário do quadrante E que vendia milkshakes e comprei um negócio do quadrante A e o transformei em um grande negócio no quadrante D. Esse é o poder deste simples procedimento que vou compartilhar com você agora, um processo que você pode fazer regularmente e que não vai custar nada, mas pode torná-lo mais rico do que você sempre sonhou.

Então, a última dica é passar um tempo com seu ente querido ou com seus amigos que estão viajando com você, pensando em como pode pegar uma ideia e transformá-la em milhões de dólares, começando sem dinheiro ou muito pouco. Este processo é como ir ao ginásio em exercite seus músculos. Esse exercício regular fortalece seu cérebro e o deixa pronto No momento em que você fizer sua jogada

Antes de conhecermos Kim, Larry e eu nos sentávamos em uma cafeteria em andar térreo do prédio onde ficava o escritório da Xerox. Passamos horas bebendo café pensando em como fazer milhões de dólares do nada. Nós tivemos algumas ideias muito boas e muitas, muitas ideias estúpidas. Demos ideias para camisetas, quebra-cabeça de madeira, um produto turístico que tinha a ver com Pacotes de açúcar havaianos, um boletim financeiro. A maioria das ideias que nunca pousaram, no entanto, eles nos deram um excelente exercício mental. Embora a maioria das ideias não tenha funcionado, sugerimos a ideia da carteira de surfista de náilon e velcro, pegamos e nós convertemos em milhões de dólares. Infelizmente, nós não passamos necessários para proteger a ideia e acabamos perdendo-a no concorrência.

Anteriormente, mencionei que havia lido que a capitalização da empresa A Coca-Cola custava mais de 8 bilhões de dólares, mas que o valor da A marca Coca-Cola é cerca de 80 bilhões, quase 10 vezes o capitalização de toda a empresa. Como isso é possível? Coca protegeu agressivamente sua propriedade intelectual em todo o mundo e, Como resultado, a marca Coca-Cola se tornou incrivelmente valiosa.

Página 364

"Pai Rico" são apenas duas palavras!

Vamos rever o sucesso das palavras "Pai Rico". Pai rico são apenas duas palavras. Quando Kim e eu conhecemos Sharon L. Lechter e começamos a CASHFLOW Technologies, Inc. em 1997, as palavras "pai rico" eram apenas duas palavras sem sentido e sem valor. Hoje, as palavras "pai rico" valem dezenas de milhões de dólares. Como passo isso? Seguimos o conselho de Michael Lechter, marido de Sharon, e nosso advogado sobre propriedade intelectual (que, como alguns de vocês devem saber, realmente nos apresentou Sharon). Reservamos um tempo para sentar com ele e criar uma estratégia para *construir* propriedade intelectual internacionalmente ativa. Temos certeza de proteger nosso invenções com patentes. Criamos e protegemos fortemente as marcas "Rich Dad" e « CASHFLOW » e um vestido comercial (roxo, preto e dourado) que pode ser reconhecido em tudo o mundo. Custou-nos menos de mil dólares para registrar a marca inicial. No ano seguinte, quando lançamos a versão online do jogo CASHFLOW , o valor das marcas poderia chegar bilhões de dólares. Nossa experiência mostra que você pode ganhar dinheiro com pouco ou sem dinheiro.

Para obter mais informações sobre como você pode ganhar dinheiro com pouco ou nenhum dinheiro, você pode leia o livro de Michael, *Protegendo seu 1 ativo: Criando fortunas a partir de suas ideias - um Manual de propriedade intelectual (Protegendo seu patrimônio 1: Fazendo fortunas com suas ideias - A manual de direitos autorais)* , publicado pela Warner Books. Michael é advogado de propriedade intelectual reconhecida internacionalmente que tem ajudado inúmeras pessoas a Crie fortunas com suas ideias. Em suas palavras, ele "constrói fortes e luta contra piratas" para proteger a propriedade intelectual. Michael costuma dizer: "Cada um de nós teve uma ideia que vale um milhão de dólares! " Infelizmente, poucos de nós tomamos as medidas necessárias precisava proteger essa ideia, e se você não protegê-la, não será você quem vai ganhar o milhão dólares pela ideia. Investir US \$ 20 no livro de Michael pode ajudá-lo a ver como fazer fortuna com sua própria ideia.

Em conclusão

Você e eu sabemos que seu cérebro ainda é o seu bem menos usado. Ter muitos cavalos de força para usar. Pai rico costumava dizer, pessoas preguiçosas querem ficar ricas rapidamente e pessoas bem-sucedidas quer se tornar financeiramente inteligente rápido e continuar obtendo inteligente ». A questão é, se você quer se aposentar jovem e rico, e você não tem muito dinheiro, preparação ou experiência, você deve começar a usar seu cérebro. Na minha realidade, não é preciso dinheiro para ficar rico. Na minha realidade, o que é necessário é poder mental e emocional. Todas as dicas excelentes listados estão lá para você levar em consideração e colocar em prática se isso é o que queres.

O ponto principal de todas essas dicas é que nenhum dos exercícios acima leva muito tempo. Todos os exercícios anteriores irão Eles o ajudarão a se aposentar jovem e rico, se os fizer regularmente e com fidelidade. Lembre-se sempre de que o seu futuro é determinado pelo que você faz *hoje* , não Manhã.

Se você fielmente fizer alguns desses exercícios simples parte de sua vida cotidiana, você pode se encontrar caminhando através do vidro para um mundo completamente diferente. E esse é o assunto da próxima seção.

Um pensamento final na seção três: Você já é um especialista

Como você já deve ter percebido, não é tanto o que você *faz* que o torna rico ou pobre. É além do contexto que cerca o que você faz e que o torna rico ou pobre. É por isso que quando As pessoas me perguntam o que eu faço ou em que invisto, eu respondo: «Por favor, não me pergunte o que que faço. Pergunte-me o que penso sobre o que faço. Por exemplo, muitas pessoas Eles investem em ações, mas apenas alguns enriquecem dessa forma. O mesmo é verdade para imóveis ou a criação de um negócio. Qual é a diferença? Eu digo que é o contexto em torno das ações ou conteúdo. Conheci pessoas que me dizem: o mercado imobiliário é um péssimo investimento. Eu não ganhei nenhum dinheiro assim. Bem no meu opinião, imóveis não é o que é um péssimo investimento, é a pessoa que é um terrível investidor. Uma pessoa com um contexto de investidor rico pode levar um mau investimento e transformá-lo em um rico investimento. Na verdade, isso é o que mais Os investidores.

Toda dívida é boa

O mesmo acontece com a questão da dívida. A maioria das pessoas sabe como endividar-se. A maioria é especialista em endividar-se. O problema é que eles se endividam e eles o tornam mais pobre. A maioria das pessoas contrai dívidas boas e as torna ruins. Como Pai rico costumava me dizer: “Toda dívida é boa dívida. Mas nem todas as pessoas eles sabem como usar dívidas, então eles transformam dívidas boas em dívidas ruins. Se você quer ser rico, a primeira coisa que você precisa fazer é trabalhar em seu contexto, em vez de Você faz. Como meu pai rico costumava dizer: “A maioria das pessoas já sabe como se endividar. Ele O problema é que eles não sabem como tirar proveito da dívida. Se alguém quer ficar rico usando dívida, primeiro você precisa mudar o seu contexto e então você pode usar a dívida para se tornar muito rico”. Se você não pode mudar seu contexto de pessoa pobre ou de classe média em relação a questão da dívida, é melhor você cancelar seu cartão de crédito, que você pague a sua casa tanto quanto o mais rápido possível e tente economizar dinheiro. Se você deseja se aposentar jovem e rico, primeiro deve mudar seu contexto. É por isso que eu recomendo que reveja ocasionalmente essas dicas excelentes e trabalhe continuamente para aumentar seu contexto. Se você tem o contexto de uma pessoa rica, não importa o que faça, você sempre se tornará

Página 366

mas rico. Se você tem o contexto de uma pessoa pobre, não importa o que você estude ou faça, o os resultados serão os mesmos, serão os resultados de uma pessoa pobre. Lembre-se é você contexto ou o que você considera real que se torna a sua realidade, não importa o que você faça. Como meu pai rico costumava dizer: “Dívida não significa necessariamente tornar você pobre. Mas um contexto de pessoa pobre ou de classe média sim ».

Oferta grátis

Se você quiser me ouvir pessoalmente explicar essas dicas excelentes, vá para nosso site em www.richdad.com e ouça a apresentação de áudio que fiz para pessoas como você, pessoas que querem se aposentar jovens e ricas. Se você está noivo Com a aposentadoria jovem e rica, nosso site é para você. Se você quer trabalhar duro todas as suas vida para ter um emprego seguro ou investir com alto risco e baixo retorno, há melhores sites da Internet que os nossos.

Capítulo 20

O teste final

O seguinte é um exercício opcional que você pode fazer, se tiver coragem o suficiente. Essas perguntas devem ser feitas no próximo jantar que você vai ou durante o almoço com seus colegas de trabalho, ou com amigos e parentes. A razão pela qual digo que é opcional é porque o As perguntas a seguir trarão à luz diferentes realidades sobre o dinheiro de as pessoas que você pergunta.

Se você der à pessoa tempo para responder totalmente a cada pergunte, você vai ouvir muitas realidades, razões, desculpas, mentiras, suposições e outros processos psicológicos diferentes que as pessoas têm sobre dinheiro e sobre sua vida. Você provavelmente ouvirá respostas como: Que pergunta estúpida. "E quem esse cara pensa que é?", "Não pode fazer isso »,« isso é impossível »,« adoro o meu trabalho »,« nunca Eu vou parar de trabalhar. Em vez de mostrar que concorda ou discorda com as respostas ou comentários às perguntas, basta ouvir e ver se você puder entender mais claramente a realidade que a pessoa tem em relação a ao dinheiro e à sua vida financeira. Se você tiver a coragem de fazer essas perguntas Aos seus entes queridos, amigos e colegas de trabalho, desejo-lhes boa sorte. sim você faz o exercício com outras pessoas, acho que você vai aprender muito no poder que a própria realidade tem sobre a condição financeira em a vida dessas pessoas.

Abaixo estão as perguntas ou grupos de perguntas que você deve Faz:

Que tipo de vida você quer viver? *Uma comparação de realidades*

Página 368

1. Se você tivesse todo o dinheiro do mundo e nunca mais tivesse que trabalhar, o que faria com o teu dinheiro?
2. Se você (e seu cônjuge, se for casado) parasse de trabalhar hoje, o que aconteceria com sua vida? Por quanto tempo você poderia sobreviver e ainda manter seu padrão de vida e seu estilo de vida tempo de vida?
3. Com que idade você pode se aposentar, se ainda não o fez? Você gostaria de se aposentar prematuramente? Quando você se aposentar, estará ganhando mais ou menos dinheiro do que ganha hoje?
4. Você prefere viver uma vida onde não precise mais de um salário ou uma vida em aquele que você está sempre trabalhando ou procurando um trabalho que lhe pague mais? Você prefere ser alguém indisponível ou alguém disponível para trabalhar? Que vida você está levando hoje?
5. Você quer viver uma vida onde você trabalhe duro tentando gastar mais dinheiro porque você tem muito ou uma vida onde você trabalha duro tentando economizar dinheiro? Que vida você leva hoje?
6. Você prefere viver uma vida onde não tenha que trabalhar muito para ganhar mais ou viver onde você tem que trabalhar mais para ganhar mais? Que vida voce vive
7. Você acha que investir é arriscado? Você acha que é necessário dinheiro para ganhar dinheiro? Chá Você gostaria de poder investir sem dinheiro e sem muito risco para obter altos lucros? sim Você poderia investir com o dinheiro de outra pessoa, certo?
8. Quem são as seis pessoas com quem você passa mais tempo além da sua família? Qual é a sua atitude em relação ao dinheiro? Você é rico, pobre ou de classe média? Dessas seis pessoas, Quantos poderão se aposentar jovens e ricos? É hora de você fazer novos amigos?
9. Você prefere viver uma vida onde você trabalhe para ficar rico construindo ou comprando ativos, ou você prefere viver uma vida profissional para um emprego seguro e um salário permanente? Que vida você está vivendo
10. Se lhe oferecessem um bilhão de dólares para deixar seu emprego, você o faria? Se um bilhão Os dólares são mais importantes do que o seu trabalho, por que não ir atrás de um bilhão de dólares? O que especificamente está impedindo você? Se você não largasse seu emprego por mil milhões de dólares, então por quê? Você não poderia usar o dinheiro para fazer mais coisas O que você está fazendo agora?
11. Você vive uma vida em que ganha dinheiro, independentemente de o mercado de ações estar subindo ou descendo, ou você vive Uma vida em que você tem medo de que a bolsa caia e você perca seu dinheiro? Que vida você mora? Por quê?
12. Quanto ao dinheiro, se você pudesse fazer as coisas de forma diferente, o que você faria? diferente? Se há algo que você faria diferente, por que não o está fazendo?

A razão pela qual sugiro este exercício, apenas se você tiver coragem suficiente é porque depois de uma discussão, você pode acabar sem amigos e pode precisar fazer novos. Se você descobrir que sua família, amigos e colegas de trabalho não vêm do contexto que você deseja venha, então consulte nosso site para que você saiba pessoas que vêm do mesmo contexto. Pelo menos você vai se divertir discutindo as respostas que você obtém neste teste final de 12 questões. O mais importante é que você verá as realidades e os mundos diferente de onde vêm pessoas diferentes quando se trata de

Página 369

tema de dinheiro. Como meu pai rico costumava dizer: "Dinheiro é apenas uma ideia".

Ao fazer essas perguntas, você descobrirá muitas ideias e realidades diferentes

O mais importante sobre este exercício é ouvir pensamentos diferentes e realidades e decida que tipo de realidade ou mundo financeiro você quer ver. Ter dois pais me permitiu ver os dois mundos e tomei a decisão de que mundo eu queria ver. Portanto, a escolha é sua. Se você fizer aqueles que perguntar a sua família e amigos, você ouvirá suas ideias. Depois de ouça-os, você pode começar a escolher melhor as ideias que deseja e o tipo da vida que você quer viver.

Compartilhe seus resultados

Acesse nosso site em www.richdad.com e compartilhe o respostas que você recebe deste teste. Em nosso fórum de discussão, compartilhe as respostas mais engraçadas, cínicas, divertidas ou surpreendentes você recebe dessas perguntas. Nesses fóruns, você pode encontrar seu futuros parceiros de negócios e se tornar mais rico do que seus amigos ou até mais do que Bill Gates. Você pode até se aposentar jovem e rico.

Quarta parte

Alavancar desde a primeira etapa

Pai rico costumava dizer: "O primeiro passo é decidir em que tipo de mundo você quer viver. Você quer viver no mundo dos pobres, da classe média ou do

rico? "

"A maioria das pessoas escolheria viver no mundo dos ricos?"

Eu perguntei por.

"Não", disse pai rico. «A maioria das pessoas sonha em viver no mundo dos ricos, mas eles não dão o primeiro passo e é isso que decide. Depois de decidir, tudo mudará em seu mundo.

Capítulo 21

Como seguir em frente

Muitas vezes me perguntam: "Depois que você tomou a decisão de Se aposentar jovem, o que foi que manteve você e Kim indo? Como você lidou com as adversidades e não voltou atrás difícil? Na maioria das vezes, eu respondo com clichês como determinação, força de vontade e visão. Eu uso esses clichês usado em excesso porque raramente tenho tempo para explicar muito que já expliquei neste livro. Como você já leu até aqui e, com sorte, entendeu muito do que foi escrito até este ponto, Vou compartilhar com você com mais profundidade uma explicação mais honesta de o que nos manteve indo.

Dois dos contos clássicos mais profundos que meu pai rico já me contou leram Lewis Carroll, *Alice no País das Maravilhas* e *A*

através do espelho. As duas histórias compartilham a jornada para diferentes realidades. Em *Alice no País das Maravilhas*, Alice segue o Coelho Branco e se dirige para sua toca e para um mundo diferente, um mundo que lembra o setor de serviços financeiros. Em *Through the Looking Glass*, Alicia viaja novamente para outra realidade atrás do espelho. Atrás do espelho, Alice encontra livros no espelho que não podem ser lidos a menos que sejam segurados na frente de um espelho, que se parece muito com uma demonstração financeira pessoal. No entanto, para pai rico, o valor das duas histórias era a ideia de viajar de uma realidade para outra. Meu pai rico costumava dizer: "O problema é que a maioria das pessoas vive apenas uma realidade e tende a pensar que sua realidade é a *única* realidade."

Responder a uma pergunta frequente

Página 372

Na maioria das vezes, quando me fazem perguntas como: "O que foi isso que manteve você e Kim indo? Como eles continuaram quando estavam sem um tostão, desempregados e em uma onda de perdas financeiras?" Eu respondo com velhos e verdadeiros clichês. Eu respondo: «É exigiu determinação. Ou "sabíamos que não íamos recuar". Mas esses clichês não contam a história real. Hesito em começar a real explicação porque a resposta está fora da realidade da maioria das pessoas, então eu apenas digo muito pouco.

Algumas semanas atrás, em um seminário, tive tempo para explicar mais completamente a razão pela qual Kim e eu seguimos em frente. Como você tem lido até aqui, vou te contar a resposta que compartilhei com a classe. Não acredito que responder totalmente à pergunta, como avançamos, mas acho que a resposta vai lhe dar algum alimento adicional para o pensamento.

Conforme o seminário se aproximava do fechamento, um aluno levantou a mão e perguntou: "Quando tudo parecia mais escuro, o que fez você manter a cabeça erguida? Eu quero ouvir a verdadeira razão, não as que você tem dado até agora".

A resposta

Pensei um pouco no seu pedido e no final decidi revelar a motivação que seguiu em frente, uma vez que Kim e eu tomamos a decisão de aposentar-se jovem e rico. A explicação começou:

“Quando eu estava perto dos 30, meu pai rico ensinou uma lição que começou com esta pergunta. A lição e o diálogo duraram anos e, mesmo que ele tenha ido, eu continuo revisando a lição e procurando por mais respostas.

Um mundo sem riscos que não exige nenhum dinheiro

O que você faria se não houvesse risco e nada fosse necessário

dinheiro para ficar rico? ”perguntou pai rico.

Página 373

“Sem risco e sem dinheiro?” Eu repeti, sem saber o que fazer. para onde pai rico estava indo com essa pergunta. "Por que você está fazendo isso questão?" Eu finalmente questionei. "Tal mundo não existe."

Pai rico deixou-me pensar um pouco na minha resposta. dele o silêncio foi o que me disse que eu deveria ouvir melhor a minha resposta e reserve um tempo para repensar. Quando ele descobriu que eu tinha repensado meu A resposta finalmente disse: "Você tem certeza de que este mundo não existe?"

"Um mundo sem riscos e sem exigir dinheiro?", Perguntei, procurando ter certeza de que estávamos discutindo os mesmos pontos. o A única coisa que pude ouvir foi meu próprio pai dizendo: "Investir é arriscado ”e“ é preciso dinheiro para ganhar dinheiro ”.

Pai rico concordou. "Sim. O que você faria se aquele mundo existir? "

Bem, eu iria buscá-lo, eu disse. Mas só se existisse.

"E por que não haveria?", Perguntou pai rico.

"Porque é impossível", respondi. Como poderia haver um mundo onde não haveria nenhum risco monetário necessário para ficar rico? '

Bem, se você já decidiu que é impossível que esse mundo exista, então não pode existir ", disse pai rico suavemente.

"Você está dizendo que não existe?", Perguntei.

Não importa o que *eu* penso. O que é importante é o que *you* você pensa ”, disse pai rico. «Se dizes que não existe, não existe. O que eu Acho que é irrelevante ».

"Mas esse mundo é impossível", repeti. Eu sei que é impossível. Tem que existe risco.

"Então não existe", pai rico deu de ombros. "Se você acha que é impossível, então é impossível ». Meu pai rico era agora respondendo com um pouco mais de energia e um traço de frustração no tom de voz. "A razão de não existir tal mundo é porque É a realidade na qual você foi criado. Eu não posso te ensinar mais a menos que você está disposto a mudar a realidade. Eu posso te dar mais e mais respostas sobre como ficar rico, mas minhas respostas não são boas se você você se apega à realidade de sua família em relação ao dinheiro e a como é a vida.

Página 374

Mas sem dinheiro e sem risco? Vamos, ”eu disse. "Mantenha Real. Ninguém acredita que existe um mundo onde o dinheiro não é necessário e que não existe sem risco ”.

"Eu sei", disse pai rico. É por isso que tantas pessoas se agarram a um trabalho seguro e muitas vezes assumem que investir é arriscado ou você precisa de dinheiro para ganhar dinheiro. Eles não questionam suas suposições. Não desafie suas suposições. Em vez disso, eles acreditam que o que presumem é real, sem nunca se pergunte se poderia haver outra realidade ou talvez uma suposição diferente. Você não pode ficar mais rico se não questionar primeiro o suposições de suas crenças. É por isso que poucas pessoas ficam ricas ou alcançar a liberdade financeira. Mas você ainda não respondeu à pergunta.

"Bem, repita a pergunta", respondi, me sentindo muito frustrado e imaginando o que ele quis dizer com não questionar minhas suposições.

«A pergunta era: O que você faria se não houvesse risco e você não precisasse ganhar dinheiro para ficar rico? ”disse pai rico, repetindo seu palavras lenta e deliberadamente, tentando o seu melhor para parar passe minha reação à pergunta para que eu possa ouvir a pergunta.

Ainda acho que é uma pergunta ridícula, mas enfim Vou atender ”, respondi.

"Por que você diz que é ridículo?", Perguntou pai rico.

"Porque esse mundo não existe", rebati. "É uma pergunta boba e uma perda de tempo. Por que eu deveria responder ou sequer pensa sobre tal pergunta? "

"Tudo bem", disse pai rico. Já recebi minha resposta. Também Posso ouvir sua suposição subjacente. Para você é um desperdício de tempo para até mesmo pensar sobre aquele mundo para que você não se incomode em pensar sobre a pergunta. Você supõe que este mundo não existe, então você pensa que questionar essa ideia é uma perda de tempo. Você não quer questionar o seu suposição. Então, uma vez que você não acha que este mundo existe, você não quer pense nisso. Você só quer pensar da maneira que sempre pensou. Você quer ficar rico, mas vive com medo de perder dinheiro ou vive com ideia de que você não tem dinheiro suficiente. Para mim, essa é uma realidade estranha, mas posso aceitar sua resposta. Eu entendo suas suposições, porque elas são suposições comuns.

"Não, não, não", eu disse. Eu vou responder sua pergunta. Eu sou só você perguntando se você está dizendo que este mundo existe ", eu disse, levantando minha voz, ficando muito zangado e defensivo.

Pai rico ficou sentado em silêncio, novamente não respondendo ao meu ele pergunta e me deixando ouvir a mim mesmo. Eu estava deixando escute minha realidade.

Você quer que eu acredite que este mundo existe ?, perguntei acaloradamente.

Deixe-me repetir o que já disse. Não importa no que eu acredito ", disse meu pai rico. "É o que você acredita."

Bem, bem, bem, eu disse. «Se tal mundo existisse, um mundo sem

risco financeiro e um mundo onde você não precisa usar nenhum dinheiro para ficar rico, eu ficaria mais rico do que jamais sonhei. Não Eu ficaria com medo Eu não inventaria a desculpa de que não tenho nenhum dinheiro ou que pode falhar. Eu viveria em um mundo de abundância infinita, um mundo onde ele poderia ter tudo o que quisesse. Eu viveria em um mundo completamente diferente, definitivamente não em um mundo que eu era educado ".

"Então, se esse mundo existisse, valeria a pena a viagem?"

pai rico.

"Claro," respondi com firmeza. Quem não faria a viagem?

Pai rico simplesmente deu de ombros em silêncio, saindo que eu ouço minhas próprias palavras novamente.

Você está dizendo que este mundo existe? Perguntei novamente.

«Isso você tem que decidir. Você pode decidir que tipo de mundo existe. Não posso fazer isso por você », disse pai rico. «Eu tomei minha decisão anos de volta ao tipo de mundo que eu queria fazer existir.

“Você encontrou o seu mundo?” Eu perguntei.

Pai rico nunca respondeu à pergunta. Sua única resposta foi:

"Você se lembra das histórias de *Alice ... e Através do Espelho* ?"

Eu concordei.

Anos atrás, passei pelo espelho. Se você acredita que esse mundo existe, então você deve decidir fazer a viagem através do espelho. Mas você só fará a viagem se você acredita na possibilidade de que tal mundo exista. Se você não acredita que existe,

então você só verá um espelho e continuará deste lado do espelho, olhando apenas como você olha para si mesmo.

Minha resposta para a aula

Quando contei essa história à classe, eles ficaram em silêncio. Não sei se minha resposta fez sentido. Independentemente de ele ter ou não, ele lhes deu o história por trás da história. Começando a recolher a resposta, disse: «Então que foi quando a jornada começou. Depois daquela conversa Fiquei muito curioso sobre meu pai rico. Eu pensei sobre o que ele disse por muitos anos. Quanto mais ela pensava sobre isso, mais um possibilidade o que disse. Quando eu tinha trinta anos, sabia que estava do que empurrar minha realidade. Eu conhecia meus dias de escola com meu pai rico eles tinham terminado. Eu sabia que ele não poderia me ensinar muito mais ou me dar mais respostas até que decidi mudar minha realidade e começar meu viagem. Mais respostas não iam ajudar. Eu precisava de uma nova realidade expandido. Eu sabia que era hora de deixar o ninho, como dizem. Não Eu sabia se esse mundo existia, mas queria que ele existisse. Então meu jornada começou quando tomei a decisão de que tal mundo era possível. Com essa decisão, fui procurar aquele mundo, um mundo onde não

haveria risco e um mundo onde o dinheiro não seria necessário para ganhar dinheiro. Eu estava cansada de olhar no espelho e não gostar do que via. Isso foi naquela época, quando fui procurar um mundo através do espelho ».

A classe permaneceu em silêncio. Eu podia sentir que alguns eram abertos à ideia e que outros estavam lutando contra ela. Um estudante Ele ergueu a mão e disse: “Então você pensou que esse mundo existisse? É isso que O que você está nos dizendo? ».

Eu não respondi sua pergunta. Em vez disso, apenas continuei com o história.

Pouco depois de tomar a decisão de que tal mundo seria possível, Conheci Kim e contei a ela sobre a jornada que estava embarcando. Por alguma razão, ela queria vir comigo. Disse: "Bem, o que você diz abala a realidade que tenho agora, a realidade de trabalhar em um emprego

Página 377

toda a minha vida. Eu não gosto da minha realidade atual, então estou disposto a encontrar uma nova realidade ».

O aluno que estava tentando me fazer responder à sua pergunta ele finalmente abaixou a mão e apenas ouviu.

"Kim foi a primeira mulher que conheci que estava disposta a dar espaço para uma ideia tão maluca. Hesitei em dizer a ela, mas ela não lutou contra minhas idéias. Em vez disso, ele ouviu por dias enquanto eu dizia a ele sobre o mundo que ele pensava ser possível. Foi quando nossa jornada começou. Então, fielmente, eu digo a vocês tudo isso, mais do que qualquer outra coisa, foi a busca por esse mundo que fez Kim e eu vamos continuar. Assim que tomarmos a decisão, começamos nossa jornada através do espelho. Sabíamos que uma vez o viajar, precisaríamos ser corajosos, humildes, teríamos que estudar, continue aprendendo, aprenda rapidamente à medida que aparecem lições e, o mais importante, continuamos empurrando nossa realidade, porque Sabíamos que a jornada estava apenas em nossas mentes e em nossos corações. Sabíamos que a jornada tinha pouco a ver com o mundo fora de nós e tinha tudo a ver com as realidades dentro de nós. Quando as coisas ficou muito ruim, foi aquela busca por uma realidade diferente, um mundo diferente, que no final nos manteve indo. Uma vez que ele a jornada começou, sabíamos que nunca mais voltaríamos. A busca de um mundo diferente é o que nos mantém em movimento.

Houve um longo silêncio na sala de seminário. De repente, um aluno levantou a mão e perguntou: “Então eles encontraram? Conte-me quem o encontrou. Se existir, eu quero ir. Eu não quero gastar 50 anos comigo vida trabalhando por dinheiro. Eu não quero passar a vida inteira recebendo pedidos de dinheiro, vivendo com medo de não ter dinheiro suficiente. Diga-me que existe outro tipo de mundo.

Parei por um momento, fazendo com eles o que meu pai rico havia me tornado uma e outra vez, muitos anos atrás, dando-lhes o hora de ouvir suas próprias realidades.

"Você tem que decidir isso", eu finalmente respondi após um silêncio prolongado. «Não é o que *eu* acredito, é o que *você* acredita que existe. sim você pensa que este mundo existe para você, então você irá através do espelho. Se não,

Página 378

então você ficará deste lado do espelho, olhando como você se vê. Dentro Quando se trata de dinheiro, você tem o poder de decidir o que é real e em que tipo de realidade que você quer viver ».

A aula terminou. A maioria dos alunos estava absorta em pensamentos profundos. Quando terminei de colocar minhas coisas no portfólio, virei-me para eles e disse: “Obrigado pela atenção. Obrigado para ouvir. A aula acabou, você pode ir.

Página 379

Para fechar

No outono de 1994, Kim e eu tivemos um longo hiato em Fiji. Um amigo havia recomendado este pequeno *resort* exclusivo *para nós* em um pequena ilha privada. Antes de o sol nascer uma manhã, um membro A equipe do hotel nos recebeu em nossa luxuosa cabana de folhas. "Seus os cavalos estão prontos ", disse ele com um sorriso e um sussurro.

Naquela época, já estávamos na ilha há cinco dias. Eu finalmente era relaxante, reconfortante e estava mais em sincronia com o ritmo lento e suave dessa bela ilha paradisíaca, cercada pelo azul cristalino do Oceano Pacífico. Fazia nove anos desde que Larry, Kim e eu tínhamos nos sentado na Montanha Whistler, ao norte Vancouver, British Columbia, coberta de neve, congelada e criando nossos planos de liberdade financeira. Como eu montei no meu cavalo Eu olhei para trás naquele momento na montanha congelada. Ajustando a cadeira cavalgando, pensei como as coisas estavam diferentes agora em nossas vidas. Já não tínhamos calafrios e não éramos mais pobres, sem dinheiro. Mais importante do que apenas ter muito dinheiro, agora estávamos livre. Nunca mais teríamos que trabalhar pelo resto de nossas vidas.

Os cavalos vagaram lentamente pelo caminho que corria paralelo ao linda praia de areias brancas que circundava a ilha. Mesmo que eu não pudesse ver nada porque ainda estava escuro, eu podia ouvir o oceano por volta de centímetros de distância e podia sentir a brisa do mar como o o cavalo navegou suavemente ao longo do estreito caminho da praia. O cheiro de solo insular e plantas tropicais, combinadas com o ar salgado, levou de volta à minha infância no Havaí, de volta quando o Havaí ainda era sendo o Havaí. Embora o passeio a cavalo tenha sido curto, as memórias que eles vieram ao longo da vida.

Após meia hora de caminhada, o funcionário do hotel ele parou os cavalos e nos ajudou a descer. De perto, pude ver

várias velas que dançavam com o vento. O guia nos pegou pela mão e gentilmente nos levou até as velas. As velas estavam em uma mesa com uma toalha de mesa branca, na areia, a poucos centímetros das ondas que eles quebraram sutilmente. O funcionário do hotel fez com que Kim e eu sentamos à única mesa do restaurante mais bonito do mundo. Assim que nos sentamos, outro membro da equipe do hotel apareceu com uma garrafa do champanhe favorito de minha esposa. A luz das velas, Kim e eu brindamos a nós mesmos e à nossa jornada. Nunca na minha vida Senti mais amor por minha linda esposa. Ficou comigo

no meio de alguns dos momentos mais difíceis da minha vida. Nós não dissemos nada. Em silêncio, cruzamos a pequena mesa e

demos as mãos, com a outra, seguramos nossas taças de champanhe e, com nossos olhos, dizíamos: "Obrigado e eu te amo." Nós tínhamos feito isso.

Como um sinal, o brilho do sol apareceu no horizonte do oceano e comecei a ver como a obra-prima do natureza. De um lado, podíamos ver como a exuberante ilha verde levantou-se do mar. Na nossa frente havia areia branca imaculada e atrás de nós estava altas árvores verdes com pássaros começando a chilrear. Através da areia, como se unisse todas as coisas, era um mar azul calmo que estendeu-se da praia e saudou o sol.

O garçom trouxe o café da manhã com frutas tropicais enquanto nos sentamos em silêncio assistindo o nascer do sol do água, iluminando a beleza que nos rodeia. Inclusive o garçom, ali só havia três pessoas. Houve um silêncio quase perfeito, apenas os sons de natureza. Não havia vizinhos, nem carros, nem pessoas passeando na praia ou música alta, sem telefones celulares. O melhor de tudo, não havia negócios para os quais tínhamos que voltar. Sem juntas. Sem datas limite. Sem orçamentos. O negócio havia desaparecido. Havia feito seu trabalho e nós o havíamos vendido. Não tivemos nada que fazer voltar para casa, exceto para a nossa liberdade. A única coisa nisso No momento éramos Kim e eu e a beleza irresistível da natureza, a magnífica criação de deus.

Apenas quando o sol finalmente se libertou da água, algo explodiu dentro minha cabeça. Minha visão não ficou turva, parecia apenas vibrar e então o

resto do meu corpo tremeu brevemente. Foi um pequeno terremoto, um tremer repentinamente moveu meu corpo e minha alma. Algo estava mudando bem dentro de mim A experiência me fez relaxar ainda mais. Conforme o calor do sol começou a nos alcançar através do água, um sentimento de enorme gratidão começou no meu peito e se espalhou para todo o meu corpo. Sem perceber, meu contexto mudou por completo, cruzou o espelho e agora podia ver claramente um novo forma de vida. Comecei a chorar, não tristemente, mas profundamente ficou maravilhado com a perfeição, generosidade e abundância que nos rodeava não apenas Kim e eu, mas todos nós.

Lentamente, percebi que por muito tempo meu medo de não ser O suficiente ou não me impedia de desfrutar da abundância que a vida oferece aqui na terra. Eu percebi que minha luta pessoal ficar rico foi principalmente minha luta pessoal contra meu medo de Seja pobre. Também percebi por que pai rico sempre dizia: "É seu medo o que o torna seu próprio prisioneiro. É o seu medo que te trava na tua própria cela, prisão que não deixa entrar a abundância de Deus ». Minha mente vagou de volta à minha juventude e pude ouvi-lo dizer: "Demais muitas vezes pensamos que estamos sozinhos e que temos que sobreviver por nossa conta. Muitas vezes somos ensinados que é a sobrevivência dos melhores

armados e que se não estivermos bem armados não sobreviveremos. Esse é o a maneira como um prisioneiro pensa. Muitas pessoas são prisioneiros financeiro de seus medos. É por isso que eles se agarram a fios de segurança, eles Eles ficam gananciosos e lutam por sobras de dinheiro como cães famintos por um osso sem carne, em vez de buscar liberdade financeira.

»Encontrar sua própria liberdade é fácil. Tudo o que tem a fazer é primeiro veja e perceba o que Deus quer que seja feito e depois faça o que Ele quer que seja feito com os dons que Ele lhe deu. Se você fizer Fielmente, a abundância de Deus se derrama em sua vida. Viver não é sobre para ganhar a vida. Basta olhar para os pássaros, as plantas e toda a criação do natureza ao seu redor. Os pássaros não ganham a vida. Pássaros e As outras criaturas de Deus simplesmente fazem o que foram enviadas para faça aqui. Se você apenas confiar em Deus e fizer o que foi enviado para faça, a abundância de Deus estará com você para sempre. Meu pai rico

Página 382

Ele também disse: «Você não tem que fazer o trabalho dos pássaros, os pássaros já estão fazendo". Ele disse isso porque viu muitos seres humanos competir por empregos em vez de ver o que precisa ser feito. Ele disse: «Se você olhar para perceber o que precisa ser feito, e você faz o que é precisa fazer, você vai entrar na abundância de Deus ».

Kim e eu nos sentamos em nossa mesinha na praia por mais uma hora. Pela primeira vez na minha vida, entendi o que meu pai rico Eu estava dizendo. Eu não tinha entendido completamente antes disso. eu mantive tendo meu contexto pessoal ou realidade da maneira que deixo seu palavras virão. Mas, sentado na praia, finalmente dei o passo para cruzei o espelho e entendi perfeitamente meu pai rico.

Quando o vento do oceano começou a soprar, eu pude ouvir como os cavalos estavam inquietos ao fundo. Era hora de eles irem para para casa e era para Kim e eu também. Um ano depois eu estava sentado quietamente na minha cabana no topo da montanha seguintes questões: "O que precisa ser feito?" E o que eu posso fazer?".

Quando hoje as pessoas me perguntam por que continuo trabalhando em Embora eu não precise do dinheiro, a resposta é meu pai rico. Eu digo: "Continuo trabalhando porque há coisas que precisam ser feitas." Hoje a unica coisa O que Kim e eu fazemos é aproveitar o que aprendemos para fazer mais do que precisa ser feito. Ironicamente, quanto mais aplicamos alavancar Kim e eu para fazer o que precisa ser feito, mais feliz e mais ricos nos tornamos.

A boa notícia é que você não precisa largar o emprego para fazer O que precisa ser feito. Você não tem que se aposentar para fazer o que eu sei precisa de. Basta olhar ao seu redor e você verá o que precisa ser feito. o a única coisa que você precisa fazer é o que precisa ser feito com os dons que você tem recebido. Se você fizer isso, você entrará na abundância que sempre existiu para todos nós, não apenas alguns.

Passei meu último dia na bela ilha particular em Fiji sentado no

praia sem fazer absolutamente nada. Eu não tinha nada para ir para casa exceto por um novo modo de vida como pessoa livre. Eu apertei a mão de Kim, deixando-a saber o quanto eu a amava, ela Eu o respeitei e agradei por ficar ao meu lado durante todo este

Página 383

viagem. Ele não poderia ter feito isso sem ela. Pouco antes de pegarmos nossa esteira de praia e voltei para o jantar, eu fui capaz de ouvir meu pai rico dizer: "Muitas pessoas pequenas passam o tempo vida atacando gigantes. Eles criticam, fofocam, espalham boatos e mentem para respeito, fazendo o seu melhor para separá-los. Veja o que é errado no gigante em vez de ver o que é certo. Por esse motivo eles permanecem pequenos. David pode ter sido jovem, e ele não tinha muito, apenas um estilingue simples, e pode ter sido fisicamente menor que Golias, mas David não era uma pessoa pequena. O objetivo deste livro é que cada um de nós tem uma pequena pessoa, um Davi e um Golias no interior. David poderia ter ficado uma pessoa pequena tomando o contexto de uma pessoa pequena, dizendo: «Ele é maior que eu. Como posso cuidar de um gigante apenas com uma tipoia? " Em vez disso, David se tornou um gigante ao escolher levar o contexto de um gigante. Foi assim que ele derrotou Golias e se tornou um gigante. Você pode fazer o mesmo.

Para fechar, a alavancagem está em toda parte. Leverage é poder. A alavancagem está dentro de nós, em tudo que nos rodeia e foi inventado para nós. A cada nova invenção, como o automóvel, o avião, o telefone, a televisão e a internet, tem inventou uma nova alavanca. Com cada nova forma de alavancagem, novos milionários e bilionários são criados porque eles usaram a alavanca, não arruinaram ou abusaram do novo alavancagem. Portanto, lembre-se sempre de que o poder de alavancagem na sua vida depende de você e só de você.

Obrigado por ler este livro e lembre-se de mantê-lo no contexto. abrir. O futuro é muito brilhante e trará liberdade para mais e mais pessoas.

Página 384

Nascido e criado no Haváí, Robert é um nipo-americano da quarta série geração. Ele vem de uma família proeminente de educadores. Seu pai Ele foi diretor de educação do Estado do Haváí. Depois do ensino médio, Robert foi educado em Nova York e, após a formatura, juntou-se ao Corpo de exército dos fuzileiros navais dos Estados Unidos e viajou para o Vietnã como oficial e um helicóptero de artilharia.

Ao retornar da guerra, ele iniciou sua carreira empresarial. Em 1977 ele fundou um empresa que introduziu as primeiras carteiras "surfistas" no mercado feito de náilon e velcro, que virou produto de venda bilionários em todo o mundo. Ele e seus produtos foram apresentados em *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek* , até na *Playboy* .

Ao deixar o mundo dos negócios, ele cofundou, em 1985, uma empresa educacional internacional operando em sete países, ensinando negócios e investimentos para dezenas de milhares de graduados.

Depois de se aposentar aos 47 anos, Robert faz o que mais faz aproveite ... invista. Preocupado com a crescente distância entre aqueles que têm e os sem, Robert criou um jogo de tabuleiro chamado

CASHFLOW , que ensina o jogo do dinheiro conhecido apenas por rico.

Embora o negócio de Robert seja imobiliário e empresas de pequena capitalização, seu verdadeiro amor e paixão é ensino. Ele dividiu o palco em conferências com grandes nomes como Og Mandino, Zig Ziglar e Anthony Robbins. Mensagem de Robert Kiyosaki está livre. «Assuma a responsabilidade por suas finanças ou obedeça ordena toda a sua vida. Você é o senhor do dinheiro ou seu escravo. Robert

oferece aulas de uma hora a três dias, para ensinar as pessoas nos segredos dos ricos. Embora seus assuntos variem de investimento em busca de altos retornos e baixo risco, ensine seus filhos a serem ricos, fundar empresas e vendê-las tem uma mensagem forte e rápida. E esse A mensagem é: “Desperte seu gênio financeiro interior. Seu gênio é esperando para sair.

Notas

Página 387

[1] Nos Estados Unidos, este é o nome do programa de fundo de seguridade social de assistência médica para maiores de 65 anos. (*N de T.*).[≤](#)

Página 388

[2] Todos os valores das proporções estão em dólares. [↩](#)