



**CRENÇAS E FINANÇAS:**

**REPROGRAMANDO  
A SUA MENTE PARA  
A PROSPERIDADE**

**EBOOK**

*Paulo Vervo*

# ▶ ÍNDICE

1

**INTRODUÇÃO**

**PÁG. 3**

2

**CAPÍTULO 1**

**AÇÕES QUE FAZEM  
PARTE DA ROTINA DOS  
VERDADEIRAMENTE RICOS**

**PÁG. 12**

3

**CAPÍTULO 2**

**PLANEJAMENTO  
FINANCEIRO PESSOAL**

**PÁG. 49**

4

**CAPÍTULO 3**

**COMO SAIR  
DEFINITIVAMENTE  
DAS DÍVIDAS**

**PÁG. 68**

5

**CONCLUSÃO**

**PÁG. 92**

6

**ANEXO**

**PÁG. 95**

## INTRODUÇÃO

Eu gostaria de começar este e-book te perguntando: quais são as suas crenças sobre dinheiro? E aqui abaixo vou deixar alguns tipos de crenças para você refletir:

- Dinheiro é sujo.
- Dinheiro corrompe as pessoas.
- Dinheiro não compra felicidade.
- Eu só vou ser feliz quando for rico.
- Pagando as contas já está ótimo.
- Tenho de trabalhar duro para ter dinheiro suficiente para sobreviver.
- Todo rico é desonesto e arrogante.
- Sem sofrimentos e perdas, não há ganhos.

E aí? Com quais destas crenças você se identificou? Quais delas representam o que você sente sobre dinheiro? Você ao menos sabe de onde vêm esses pensamentos? Você já parou para se perguntar o porquê de você se relacionar desse jeito com dinheiro. É importante que você entenda que as crenças influenciam em todos os pilares da vida, incluindo o financeiro. Então, vamos lá! Chegou a hora de você ler um pouco sobre as suas crenças financeiras e como elas são formadas.

► **VOLTAR AO ÍNDICE**

## O QUE SÃO AS CRENÇAS?

Crença é toda programação mental (sinapses neurais) adquirida como aprendizado durante toda a vida e que determina nossas verdades, comportamentos, atitudes, resultados, conquistas e qualidade de vida. Tudo aquilo que você captou através dos seus sentidos durante a sua vida, principalmente durante a infância, sob forte impacto emocional ou repetidas vezes, fica gravado fortemente em sua memória e se manifesta de diferentes formas, influenciando diretamente sobre as percepções, escolhas, ideias, comportamentos, sentimentos, saúde, relacionamentos, finanças e até na carreira, impactando diretamente nos resultados que você obtêm nas mais diferentes áreas.

As conexões neurais que fazemos sobre determinado assunto enquanto crianças, refletem em nossa vida adulta e nos fazem tomar decisões (conscientes ou inconscientes) e ter determinadas atitudes baseadas naquele padrão de pensamentos. Muitas vezes, você possui padrões de pensamentos e sentimentos altamente tóxicos e negativos, mas não é que você queira sentir aquilo ou ter sempre aquela mesma atitude, é porque inconscientemente você foi programado para aquilo.

Com relação ao seu dinheiro, acontece do mesmo jeito. Se você ouvia dos seus pais que ser rico era uma coisa ruim pois todos os ricos são gananciosos e desonestos, então, suas atitudes e pensamentos serão moldados por tudo que você ouviu e, muito provavelmente, você entrará em um ciclo que o impedirá de ganhar dinheiro. Nesse caso, você pode ter todo o conhecimento do mundo sobre dinheiro, mas se você entrar em ciclos de autossabotagem devido às suas crenças, elas não o farão prosperar e todo o conhecimento obtido será em vão.

O autor do livro *Os segredos da mente milionária*, **T. Harv Eker**, explica que o modelo de dinheiro (nomenclatura utilizada por ele) de uma pessoa consiste em uma combinação de fatores, no entanto, o principal fator definidor do modelo financeiro de alguém vem das programações e informações que a pessoa recebeu na infância. Todo mundo é ensinado a pensar e agir de diferentes formas em relação ao dinheiro. O dinheiro tem diversos significados em diferentes culturas e dentro das casas e das relações pessoais, ele também é visto de maneiras específicas.

“O seu modelo financeiro é a combinação dos seus pensamentos, dos seus sentimentos e das suas ações em questões de dinheiro. Como se forma, então, o modelo de dinheiro?”

A resposta é simples. Ele se constitui fundamentalmente da informação ou programação que a pessoa recebeu no passado, sobretudo quando era criança”, trecho do livro Os segredos da mente milionária.

## MAS COMO AS CRENÇAS SÃO FORMADAS? E COMO PODEMOS MODIFICÁ-LAS?

**T. Harv Eker** possui uma frase famosa que diz “*Se você quer mudar os frutos, primeiro tem que trocar as raízes – quando deseja alterar o que está visível, antes deve modificar o que está invisível*”.

Nenhuma mudança duradoura e profunda pode acontecer sem uma reestruturação das crenças. Dessa forma, o desafio do **Coach Integral Sistêmico** é promover a restauração, a correção e a eliminação de crenças limitantes, mas, acima de tudo, contribuir para a construção de crenças fortalecedoras e possibilitadoras. Para tanto, é preciso entender a Matriz de Formação de Crenças, um roteiro sobre como as mudanças de crenças podem acontecer. Enquanto a Matriz Passiva mostra como as crenças se instalam de forma inconsciente, por absorção de elementos presentes no ambiente, a Matriz Ativa apresenta o processo pelo qual se pode reprogramá-las.



E assim se formam as nossas crenças, através de diversos estímulos que recebemos passivamente ao longo da vida e, com isso, criamos os mais diversos tipos de convicções. Se você convive diariamente com crenças limitantes que te impedem de crescer, a boa notícia é que podemos modificar a forma como nossas crenças são formadas através da Matriz Ativa de Formação de Crenças.

Para muitas correntes de desenvolvimento humano, o pensamento é algo subjetivo. Para o Coaching Integral Sistêmico, trata-se, acima de tudo, de um processo fisiológico e químico. Nesse processo, as sinapses neurais são consideradas imagens fotográficas internas, construídas a partir da comunicação. Quando uma pessoa comunica derrota e fracasso, por exemplo, ela gera imagens mentais (representadas pelos pensamentos) de alguém derrotado e

fracassado, e, por fim, sentimentos de derrota e de fracasso — que influenciam de forma negativa em todos os aspectos da vida. A mente não distingue de forma plena o que é real do que é imaginação. Ou seja, não vemos uma situação com os olhos da face, interpretando-a tal qual ela é; vemos e interpretamos com os olhos da mente, influenciados por imagens mentais e vozes internas.

Por isso, a Matriz Ativa de Formação de Crenças é considerada a chave para a mudança rápida e profunda de crenças, uma ferramenta capaz de transformar vidas. Ela corresponde ao ciclo que começa na comunicação (verbal e não verbal), transforma-se em pensamento que, por fim, gera um sentimento. Esses sentimentos geram novas comunicações, e reinicia-se o ciclo. A maneira que uma pessoa pensa é resultado da forma como ela se comunica. E isso é exatamente o grande segredo de todo o processo.

Quando a comunicação é de derrota, o indivíduo se sente perdedor, incapaz e não merecedor. A partir do momento em que para de comunicar fracasso e começa a comunicar sucesso em atos e palavras, naturalmente induz pensamentos (imagens mentais e voz interna) de vitória. Imagine uma pessoa de postura cabisbaixa, ombros curvados, expressão

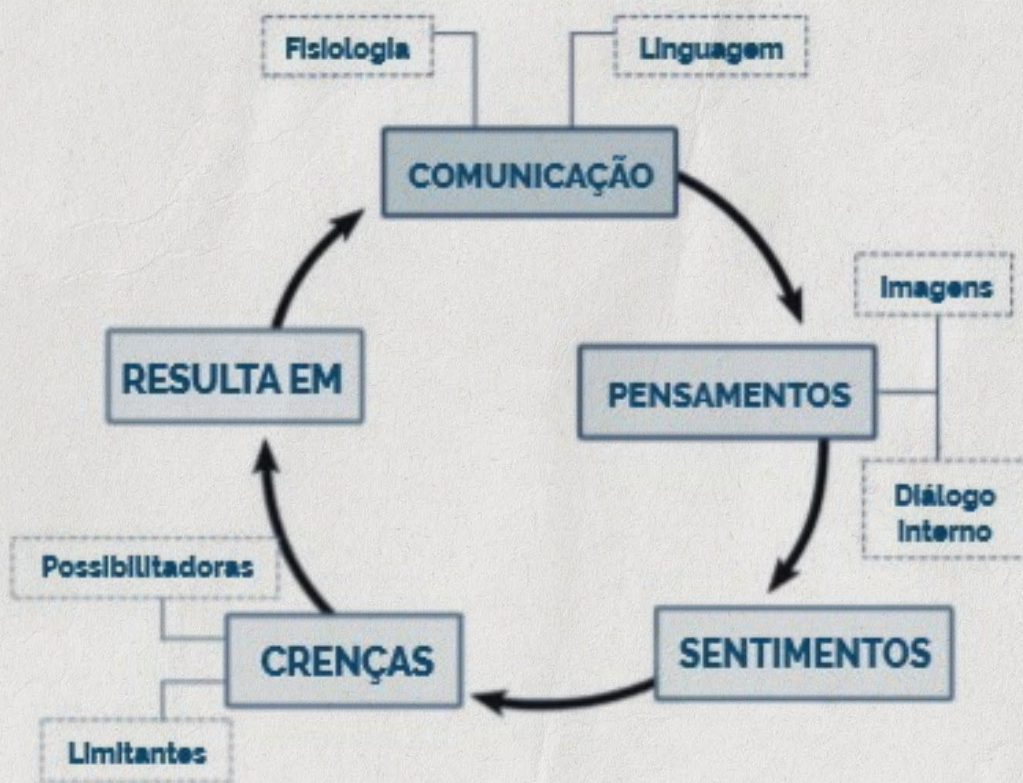
triste e palavras de derrota, aflição e dificuldade, sempre dizendo algo como: “O mundo é difícil”, “Ninguém gosta de mim”, “Por que isso está acontecendo comigo?” ou “Eu não consigo nada”, “Eu sou azarento”, “Para mim sempre dá tudo errado”. Essa forma de se comunicar produz um padrão de pensamentos correlatos, em forma de voz interna, que afirma constantemente que essa pessoa só terá resultados ruins e tristezas na vida. Essas afirmações geram sentimentos negativos, influenciando diretamente nas mais diversas situações vivenciadas. Por outro lado, se a comunicação é de vitória, ela se sente vitoriosa, merecedora e capaz de realizar grandes coisas. Esse é o momento em que se fecha o ciclo de reprogramação da Matriz Ativa.

O processo de reprogramação de crenças por meio da Matriz Ativa é forte e verdadeiro, e pode ser notado até em astros de Hollywood, após viverem personagens marcantes. Willem Dafoe, conhecido por interpretar personagens como o Duende Verde, em O Homem Aranha (2002), já relatou em entrevista que o processo para sair de um personagem é muito mais complexo do que se imagina, pois ele não se “desliga” automaticamente com a câmera.

O ator contou que essa “purificação” pode demorar meses, dependendo do personagem interpretado, e que, muitas vezes, precisa dedicar-se a outras atividades para se desvincular dos comportamentos adquiridos. Outro caso bastante conhecido é do ator Heath Ledger, consagrado nas telas com o personagem Coringa, no filme *Batman: O Cavaleiro das Trevas* (2008). Acredita-se que o ator ficou tão envolvido psicologicamente com o vilão que não conseguiu se desvencilhar totalmente dele. Isso teria elevado seu quadro de estresse e ansiedade, e até influenciado sua morte prematura. Essa dificuldade em largar o papel não é mera coincidência. Para interpretar com maestria, o ator precisa mergulhar no perfil do personagem, comunicar, pensar e sentir como ele.

A partir do momento em que se comunica de determinada forma, o ator entra no processo de formação de crenças por meio da Matriz Ativa. Novos pensamentos e sentimentos congruentes à nova comunicação começam a surgir. É por isso que Willem Dafoe comenta sobre a necessidade de se “purificar” fazendo coisas diferentes após finalizar um papel. Dessa forma, se um ator consegue tornar-se de fato o vilão que interpreta, as pessoas também podem tornar-se quem desejam ser a partir do momento que mudam sua comunicação.

## MATRIZ ATIVA DE FORMAÇÃO DE CRENÇAS



E então? Como você decide se posicionar a partir de agora? Quais posturas e comportamentos você precisa adotar para transformar suas crenças limitantes e criar novas crenças positivas? Como será sua comunicação para transformar suas crenças financeiras?

▶ **CAPÍTULO 1**

**AÇÕES QUE**

**FAZEM PARTE**

**DA ROTINA DOS**

**VERDADEIRAMENTE**

**RICOS.**

▶ **VOLTAR AO ÍNDICE**

Uma das consequências de reprogramar as crenças financeiras é a rápida mudança de comportamento em relação a esse pilar. Aspectos que antes não recebiam tanta atenção passam a ser vistos como escolhas e atitudes estratégicas para o controle e o melhor aproveitamento do dinheiro, com o objetivo de construir um patrimônio forte. Pessoas verdadeiramente ricas são bastante disciplinadas e focadas em atingir suas metas mais grandiosas e, por isso, adotam algumas práticas rotineiras que fazem toda a diferença.

Dentre as principais, podemos destacar três que, de certa forma, acabam englobando outros comportamentos necessários: gastar menos do que ganha, também fazer aquilo que não dá prazer e fugir das armadilhas da riqueza. Embora possam ser meio óbvias em um primeiro momento, a verdade é que muitas pessoas costumam ter dificuldades na hora de executá-las, exatamente por exigir um grande esforço.

Por isso, neste capítulo, vou reforçar a importância dessas três ações para o sucesso financeiro de uma pessoa.

## **1 GASTAR MENOS DO QUE GANHA**

Para os verdadeiramente ricos, ostentação só tem vez quando é minuciosamente planejada, pois eles levam a sério o orçamento familiar e têm o controle de todos os recursos que entram e

saem da conta bancária. Assim, sabem com precisão quanto recebem, qual é a origem do dinheiro e qual é a parte que será destinada para cada aspecto da vida, desde a diversão até os investimentos. Com isso, nunca ultrapassam os limites estabelecidos para os gastos e as despesas. Quando chegam próximo a isso, já traçam estratégias para reduzi-los. Essa prática é essencial para manter as finanças sempre positivas.

A partir disso, vale uma importante observação: quando querem comprar algo, preferem juntar dinheiro para pagar o valor total ou a maior parte dele à vista, evitando a todo custo as famosas parcelas (a não ser que seja mais vantajoso deixar o dinheiro rendendo em investimentos). E isso não acontece apenas pelo fato de eles já terem o valor em mãos, mas porque isso permite negociar e conseguir os melhores descontos. Dessa forma, se desejam algo que está acima do que o orçamento familiar permite, poupam até conseguir o que precisam e nunca contam com o valor que ainda não entrou na conta.

Em outras palavras, eles preferem esperar para conseguir o que desejam e se planejam bastante antes de fazer a compra. Pessoas com essa mentalidade sabem o valor de cada centavo que recebem e, por isso, têm o hábito de fazer orçamentos em várias empresas antes de fechar qualquer compra. Além disso,

custo-benefício é uma expressão importante no vocabulário dessas pessoas, pois elas também entendem que vale mais a pena pagar um pouco mais caro em um produto com qualidade e tempo de vida útil maiores, do que desembolsar menos por itens que ficarão inutilizáveis em pouco tempo.

Outra atitude que faz a diferença é que pessoas verdadeiramente ricas não sentem necessidade de esbanjar o que têm, pois estão altamente concentradas em objetivos maiores. Existem pessoas, por exemplo, que elevam o custo de vida tão logo recebem um aumento: compram um carro novo com maior custo de manutenção, mudam-se para um local mais caro e/ou passam a gastar mais com roupas e festas, por exemplo.

Os ricos não fazem isso. Eles não são aficionados em gastar o que têm, mas em aumentar ainda mais seu patrimônio. Assim, tentam manter o padrão de vida até que os recursos sejam o suficiente para suprir um estilo de vida mais alto sem comprometer a quantia direcionada para investimento.

A base do enriquecimento é exatamente a relação entre o que se ganha e o que se gasta. Quem tem a mentalidade rica, leva isso muito a sério. Afinal, o cálculo é simples: quando sai menos dinheiro do que entra, haverá um salto positivo no

final. E é esse saldo que permite o crescimento do patrimônio. Mas atenção! Isso não significa que você deve parar de vez com o cafezinho depois do almoço e a cervejinha com os amigos no fim de semana. Eles devem ser incluídos no seu planejamento financeiro, no qual é definido quanto dos seus recursos será utilizado para cada atividade: lazer, investimento, educação, despesas, etc.

Todo esse cuidado é o que faz os ricos gastarem proporcionalmente menos em comparação com os pobres, mantendo esses gastos bem abaixo do valor correspondente à receita.

## **2** TAMBÉM FAZER AQUILO QUE NÃO DÁ PRAZER

O sucesso tem um preço. Certamente, você já deve ter ouvido essa frase antes, mas é preciso ressaltar que ela não se refere apenas às consequências negativas que o sucesso traz, como normalmente é associada pelas pessoas com mentalidade pobre. Esta frase indica muito mais do que isso, englobando as responsabilidades que vêm junto ao enriquecimento, o que engloba também as dificuldades e os desafios enfrentados durante essa jornada. Afinal, se fosse tão fácil percorrê-la, haveria mais pessoas ricas no mundo, concorda?

Para ser uma pessoa verdadeiramente rica, é preciso ser persistente, dedicada e estar disposta a também fazer tarefas que não dão prazer, pois são elas que vão impulsionar seus resultados. Essa atitude é um grande fator de diferenciação entre pessoas que têm mentalidade rica e pobre. Enquanto os primeiros arregaçam as mangas e põem a mão na massa para alcançarem seus objetivos, por mais difícil, cansativo e monótono que seja, os pobres têm o costume de postergar essas tarefas ou desistir delas porque não lhes proporcionam prazer.

Em outras palavras, os ricos pagam o preço do sucesso e estão dispostos a também fazer o que não gostam no início da caminhada, pois sabem que depois poderão focar no que gostam. Enquanto isso, os pobres esforçam-se apenas naquilo em que têm prazer, como acordar tarde, trabalhar recebendo um salário baixo ou ter pouco tempo de lazer. O problema é que grandes missões, metas e sonhos sempre exigem a realização de algumas tarefas monótonas e, portanto, mais difíceis de executar.

É o treino pesado e a alimentação restrita para ser um atleta de alto nível, uma longa jornada de trabalho no início da carreira para chegar ao cargo de executivo ou a diminuição do padrão de vida durante um tempo para ser um milionário. Seja qual

for seu desejo ou visão de sucesso, em algum momento será necessário abdicar de algo prazeroso para focar e dedicar-se a tarefas que não são muito atraentes. Isso faz parte da jornada de enriquecimento e é o que faz muita gente desistir no meio do caminho, preferindo acomodar-se em uma determinada situação.

A partir disso, surge outro problema: quando os acomodados percebem que não conseguem conquistar seus sonhos, passam a culpar outras pessoas ou fatores externos pelo próprio fracasso (o que nos faz voltar ao conceito de autorresponsabilidade). Os ricos fazem exatamente o contrário. Eles lutam, dedicam-se, investem, buscam informações e responsabilizam-se pelos resultados colhidos, pois sabem que todo o esforço vai valer a pena. É por essa razão que colhem excelentes resultados. Lembre-se: não existe atalho para o sucesso. Quem decide encurtar o caminho, sempre cai em algum momento.

As histórias dos grandes empreendedores, pesquisadores ou atletas são a prova da importância que as dificuldades e os desafios têm na jornada. Até mesmo os blogueiros e youtubers de sucesso, cujos trabalhos são normalmente considerados uma brincadeira que deu certo, precisaram abdicar de atividades mais prazerosas em diversos momentos para conseguirem chegar onde estão hoje (fama, sucesso,

boas parcerias). Todos eles optam por fazer o que não gostam no início (esforçar-se, trabalhar/treinar nos fins de semana, acordar cedo, dupla jornada de trabalho) para alcançarem o que desejam e aproveitarem suas conquistas (viagens, acordar mais tarde, saída nos finais de semana).

E pode ter certeza de que independentemente da profissão, das metas ou mesmo dos hobbies e projetos pessoais, sempre haverá tarefas desprazerosas que são fundamentais para que se consiga os melhores resultados e se alcance a alta performance. Trata-se de, portanto, ter dedicação, seriedade e comprometimento com seus sonhos para conseguir transformar a vida e colher os melhores resultados.

Seguindo esse raciocínio, uma vida financeiramente próspera também vai exigir algumas abdições, como a redução dos gastos com festas nos fins de semana, trocar o carro por um modelo mais econômico (ou mesmo ficar sem ele durante um tempo), reduzir os gastos, separar uma quantia fixa mensal para poupança ou investimentos e assim por diante. Esses cuidados são a base para construir um patrimônio sólido e devem fazer parte do seu dia a dia.

► **“O SUCESSO ESTÁ NA EDUCAÇÃO**

**A FORMA COMO VOCÊ TEM EDUCADO SEU  
FILHO É UM FATOR DETERMINANTE PARA  
O SUCESSO OU A FALTA DE SUCESSO  
DELE. NÃO O PRIVE DE REALIZAR TAREFAS  
DESPRAZEROSAS POR MAIS SIMPLES QUE  
PAREÇAM SER. ARRUMAR A CAMA, AJUDAR NA  
ORGANIZAÇÃO DE CASA, FAZER OS TRABALHOS  
DA ESCOLA E TER DISCIPLINA SÃO A BASE  
PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO  
DE QUALQUER INDIVÍDUO, IMPACTANDO  
DIRETAMENTE NA GARRA QUE TERÁ PARA  
CORRER ATRÁS DE SEUS OBJETIVOS.”**



### 3 FUGIR DAS ARMADILHAS DA RIQUEZA

Como já foi ressaltado no tópico anterior, o caminho em busca do sucesso é desafiador. Entretanto, por mais que haja dedicação e foco, nem sempre as pessoas conseguem crescer e atingir seus objetivos. Esse resultado negativo geralmente está associado às armadilhas da riqueza que, por serem discretas e aparentemente inofensivas, acabam prejudicando as finanças de muitas pessoas sem que elas tenham noção disso. Assim, iniciam o caminho da jornada do enriquecimento, mas, parafraseando o famoso verso de Carlos Drummond de Andrade, são barradas por uma pedra no meio do caminho.

Essas armadilhas são sentimentos e ações que colocam as pessoas dentro de um ciclo de altos e baixos, intercalando momentos de ganhos e perdas. Isso acontece porque essas armadilhas são capazes de tirar a atenção das pessoas do que realmente interessa ou mesmo desviá-las do caminho certo do sucesso. Dessa forma, impedem a potencialização das finanças e o alcance do tão desejado nível de abundância, você consegue imaginar que armadilhas tão perigosas são essas? Confira a seguir!

### 3.1 QUERER ENRIQUECER PELO MOTIVO ERRADO

Os motivos que levam uma pessoa a desejar ser rica podem ser verdadeiros vilões para seu objetivo, impedindo de alguma forma que ela o realize e finalmente tenha uma vida plena e abundante. Para se ter uma ideia, enriquecer pelos sentimentos e motivos errados proporciona três grandes problemas para uma pessoa. Ela:

- sempre se sabota e não consegue tornar-se uma pessoa verdadeiramente rica;
- aumenta o patrimônio, mas começa a sabotar-se e perde tudo o que conquistou;
- atinge o nível desejado de riqueza, mas não aproveita o que conquistou e desenvolve um sentimento ruim em relação a ele.

Isso acontece, por exemplo, com pessoas que desejam ficar ricas para provar algo a alguém, seja por medo da pobreza, seja fruto das dificuldades financeiras pelas quais passou, seja por conta de alguém que duvidou delas, seja por querer segurança financeira para a família. Esse tipo de pensamento coloca os problemas e as outras pessoas à sua frente em uma missão bastante importante. Como consequência, o

dinheiro estará relacionado ao medo, à insegurança, à raiva e à insatisfação, ou seja, a sentimentos ruins que irão gerar uma comunicação contrária à riqueza e à prosperidade.

O resultado disso você já imagina: são programadas crenças financeiras negativas, passando pelo mesmo processo já explicado anteriormente. Pessoas verdadeiramente ricas colocam-se como prioridade, pois entendem que apenas assim poderão ter uma vida abundante e ajudar alguém. Dessa forma, querem dinheiro para viajar a qualquer momento, comer em bons restaurantes e morar no lugar onde desejarem. Esses são exemplos de bons motivos para se enriquecer porque trazem sensações positivas e desenvolvem uma boa relação com dinheiro e enriquecimento, programando crenças de prosperidade e sucesso.

▶ **“VOCÊ NÃO PRECISA  
PROVAR NADA A  
NINGUÉM. FIQUE  
NO QUE REALMENTE  
IMPORTA.”**

## Exercício 02

Diante do que expliquei, escreva a seguir cinco motivos pelos quais você quer enriquecer.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### 3.2 CONFUNDIR PESSOA FÍSICA COM JURÍDICA

Ser autônomo ou um profissional liberal é o sonho de muitas pessoas devido à possível flexibilidade e à maior independência no trabalho. Porém, ser uma pessoa jurídica pode ser desafiador: misturar o que é da empresa com o que é seu. Como o mesmo profissional corresponde à sua própria marca, é comum que muitos não consigam separar os dois. Isso é uma verdadeira armadilha para a saúde financeira pessoal e corporativa e, conseqüentemente, também para o enriquecimento de ambos.

Essa mistura de bens costuma ser um dos principais problemas vivenciados por esses profissionais, que acabam utilizando o dinheiro da empresa para fins pessoais ou cobrindo os gastos dela com o próprio dinheiro. Com isso, acabam tendo sérios

prejuízos financeiros dos dois lados. Um empreendimento precisa ter sua própria conta bancária a partir do momento em que é fundado, pois precisará ter um fluxo de caixa devidamente organizado e controlado para que funcione de forma correta, segura e sustentável.

E esse princípio também deve valer no caso dos autônomos e profissionais liberais, já que eles são uma empresa e precisam dos mesmos cuidados. Dessa forma, assim como acontece em uma grande organização, você também precisa direcionar parte da receita total obtida com seu trabalho para pagar gastos e despesas necessárias para desenvolvê-lo (luz, água, material de escritório, manutenção de equipamentos, impostos, aluguel de espaço, fornecedores), fazer investimentos (aquisição de equipamentos, treinamentos, especializações), criar reservas para o crescimento (contratação de profissionais, aluguel de espaços, marketing, poupança, investimentos) e, só então, tirar o pró-labore, ou seja, a sua remuneração como sócio-administrador.

A quantia destinada para cada atividade vai depender de cada caso, mas é importante que tudo isso seja organizado e controlado, e o seu pró-labore vá para outra conta. Inclusive, é indicado que você defina um valor fixo para ele, o que pode ser feito por meio de pesquisas. Informe-se a respeito do quanto as empresas pagam a um profissional com conhecimento e

capacitação semelhantes aos seus e estabeleça uma média para você. Mas cuidado! É imprescindível que a pesquisa leve em conta apenas empreendimentos do mesmo porte que o seu. Não adianta comparar-se com multinacionais se o seu negócio ainda é pequeno, pois elas provavelmente pagam um pró-labore maior que o seu faturamento.

Esses cuidados evitam a mistura do dinheiro da pessoa física com o da jurídica. Pessoas ricas são extremamente cuidadosas em relação a isso e desenvolvem uma estratégia de enriquecimento tanto para si quanto para suas empresas, pois ambos precisam criar um patrimônio e aumentá-lo (o que inclui poupar e fazer investimentos). Assim, o empresário tem uma visão mais precisa de como o trabalho está indo e consegue projetar melhor sua jornada de enriquecimento.

Outra dica importante: se o seu negócio não está dando lucro há seis meses, o melhor a fazer é fechá-lo, analisar quais foram os problemas e abrir outro com uma gestão mais fortalecida. Não adianta ficar insistindo em algo que não está dando certo, porque os prejuízos podem acumular-se e você, ao invés de enriquecer, vai ficar endividado. Lembre-se de que a empresa não deve ser tratada como se fosse sua família ou seu filho, pois insistir em um negócio que não dá lucro é o mesmo que pedalar um uma bicicleta com o pneu furado. Uma hora ela se desmonta.

## Exercício 03

Agora responda: como estão as finanças do seu negócio? Você mistura o dinheiro da pessoa física com o da jurídica? Se sim, chegou o momento de mudar! Liste a seguir cinco ações que você vai colocar em prática a partir de agora para fazer a separação entre os bens pessoais e os corporativos. Pense sobre o pró-labore, abertura de contas, planos de ações, investimentos, metas de faturamento...

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### 3.3 ACHAR QUE JÁ SABE DE TUDO OU QUE É AUTOSSUFICIENTE

Uma das maiores verdades é que ninguém sabe de tudo e/ou se basta. Nós vivemos em comunidade nem um mundo que tem evoluído cada vez mais rápido, com mudanças constantes em todas as áreas. Por isso, investir em aprendizado e contar com o apoio de especialistas em certos assuntos nunca é demais. Sempre haverá algo novo para descobrir (na teoria

ou na prática), que vai impactar diretamente em como as pessoas se relacionam. Estar atento e preparado para isso fará toda a diferença no seu crescimento e no da sua empresa.

Nesse sentido, a palavra-chave neste tópico é humildade. Arrogância e prepotência são altamente prejudiciais na jornada do sucesso, sendo verdadeiros empecilhos para alcançar os objetivos pretendidos. E sabe por quê? Porque pessoas com essas características tornam-se cegas, acreditando que a forma como trabalham ou realizam algo é sempre a melhor opção. Desse modo, elas têm sérias dificuldades em aceitar que existe um problema, identificar o que ele é e buscar ajuda e soluções necessárias para resolvê-lo.

No mundo dos negócios, isso corresponde àqueles empresários com problema nas finanças da empresa, mas que não dão o braço a torcer e continuam agindo da mesma forma. Enquanto isso, sua concorrência tem o apoio de especialistas na área e está implementando sistemas modernos para facilitar esse trabalho. E qual dos dois você acha que tem mais chance de prosperar? A concorrência, não é mesmo? Entretanto, se o empresário mudar essa postura, buscar adquirir ou reciclar seus conhecimentos na área de finanças ou contratar um profissional para cuidar da atividade, ele passa a ter as mesmas chances de enriquecimento da concorrência.

▶ **“UMA EMPRESA NUNCA CRESCE ALÉM DA CAPACIDADE DO LÍDER, DO GESTOR. POR ISSO, TENHA MUITO CUIDADO SE VOCÊ ACHA QUE É O MELHOR E ACREDITA QUE SUAS CONVICÇÕES SÃO AS ÚNICAS CORRETAS. ESSA MENTALIDADE É UMA ARMADILHA PERIGOSA PARA O SEU ENRIQUECIMENTO.”**

**LEMBRE-SE:**  
**NINGUÉM CRESCE SOZINHO.**

Direta ou indiretamente, todos nós precisamos de ajuda para cumprirmos um desafio, e as pessoas verdadeiramente ricas entendem isso muito bem. Ao invés de sentirem vergonha de assumir que desconhecem algo ou de pedir o auxílio de alguém para alcançarem seus objetivos, elas estão sempre lendo, estudando, conversando com especialistas e procurando quem possa ajudá-las. E por isso que conseguem crescer e enriquecer. Elas sempre buscam alternativas mais viáveis para aumentar seus ganhos pessoais e impulsionar os resultados de suas empresas.

## Anotações

Que fichas caem?	Que decisões você toma?

Vamos provar isso com um exemplo prático. Quando adquiriu as Lojas Americanas na década de 1980, Jorge Paulo Lemann entrou em contato com os maiores varejistas do mundo para entender melhor sobre o mercado. De todos, apenas Sam Walton, fundador do Walmart, respondeu ao novo empresário, convidando ele e seus sócios para uma conversa nos Estados Unidos. Entretanto, ao chegarem lá em busca de aprendizado, perceberam que Walton era, na verdade, quem mais fazia perguntas. Aquele bilionário, comum negócio consolidado no mercado, também estava em busca de aprendizado. Ele queria saber como estava o mercado brasileiro e como se trabalhava nele.

Ou seja, mesmo já tendo construído uma grande companhia e conquistado resultados positivos com ela, Walton teve a humildade de perguntar a Lemann e seu sócio, dois novatos no ramo, qual era a visão deles sobre o negócio, como os brasileiros estavam enfrentando a crise do período e como se trabalhava no Brasil, por exemplo. E pode ter certeza de que ele não é o único. Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) ou Mark Zuckerberg (Facebook), conseguiram crescer e ser bem-sucedidos porque buscavam aprendizado constantemente,

ou procuravam pessoas com mais conhecimento que eles para ajudá-los.

O próprio Ray Kroc, que comprou a rede de lanchonetes McDonald's em 1955, precisou contratar um profissional no início da expansão da rede. Na época, mesmo com franquias espalhadas por diversos estados americanos, o negócio não estava sendo lucrativo por conta das altas despesas gerais e administrativas. Foi aí que Kroc seguiu o conselho de Harry Sonneborn, que logo se tornou um dos executivos da organização, transformando o McDonald's em um verdadeiro mercado imobiliário. E a grande sacada foi comprar terrenos para alugá-los aos franqueados.

## Exercício 04

Enumere a seguir três aspectos relacionados às finanças nos quais você é muito bom. Em seguida, estabeleça para cada um duas ações que você vai colocar em prática a partir de agora, com o objetivo de aperfeiçoá-los ainda mais.

1.

AÇÃO 1

AÇÃO 2

2.

AÇÃO 1

AÇÃO 2

3.

AÇÃO 1

AÇÃO 2

### 3.4 PARAR NO MEIO DA JORNADA DE ENRIQUECIMENTO

Fracasso. Uma palavra forte e que amedronta muita gente. Afinal, ninguém quer levar uma vida cheia de dificuldades, falhas e estagnação. Crescer profissionalmente, ganhar um bom salário, trabalhar com o que gosta, viajar e não precisar preocupar-se com dinheiro são apenas alguns exemplos do que as pessoas costumam associar a uma vida bem-sucedida. Mas será que ter tudo isso é só uma questão de destino ou sorte? A resposta é: definitivamente, não! Você é o único que constrói o seu próprio destino, e a diferença entre os que conseguem ou não ter essa vida está na dedicação e na persistência.

Diante disso, como fica a situação das pessoas que nasceram ricas? Elas não trabalharam nem esforçaram-se para isso, apenas herdaram. Bom, de fato elas têm o privilégio de aproveitar o esforço e o trabalho de outra pessoa (pais, avós). No entanto, é preciso ressaltar que também foram programadas desde a infância com crenças de sucesso e prosperidade. Dessa forma, continuam adotando ações que não só mantenham, mas também ampliem o que herdaram.

▶ **“PESSOAS**

**VERDADEIRAMENTE RICAS**

**NUNCA PARAM NA JORNADA**

**DE ENRIQUECIMENTO,**

**MESMO JÁ TENDO UM**

**GRANDE PATRIMÔNIO.”**

Elas continuam enfrentando outros desafios para conseguir ainda mais e é aí que está a diferença entre os filhos de grandes empresários que continuaram a expandir o negócio da família quando o assumiram e os que destruíram todo o patrimônio construído pelos seus antecessores. Quando isso acontece, é porque não programaram as crenças certas de enriquecimento e desistiram de buscar outras formas de crescimento pelo simples fato de ser mais fácil ficar onde estavam. O resultado é que, com o tempo, acabam perdendo tudo o que receberam.

Isso justifica porque parar no meio da jornada de enriquecimento também é uma grande armadilha. Todo grande feito exige um caminho difícil, em geral, cheio de desafios. Apenas com a superação desses desafios é possível crescer e alcançar os maiores sonhos e objetivos. Pessoas de sucesso, que começaram do nada, só tinham um sonho no início (ser rico, construir uma empresa, comprar um imóvel, viajar para determinado local) e não pararam até alcançá-los, optaram por encontrar soluções ao invés de reclamar e seguir o caminho mais fácil.

A ideia é, então, manter-se firme, executando as ações necessárias para ter os resultados almejados. O primeiro passo

para isso é ter um propósito, pois ele é o que vai proporcionar a motivação necessária e garantir que você seja persistente até atingir, por exemplo, sua riqueza. É preciso focar nos seus sonhos, pois são eles que justificarão todo o esforço dedicado ao longo do processo. Imagine o caso em que é preciso diminuir o padrão de vida durante um tempo para aumentar o patrimônio e enriquecer em um futuro próximo.

Quando o foco está no resultado (enriquecimento e vida financeira saudável e próspera), o desafio de abdicar de certas regalias torna-se uma tarefa menos árdua, a ponto de certos luxos atuais perderem sentido. Por isso é tão importante ter um objetivo para suas ações. É ele que vai sustentar toda a sua jornada. Para você ter ideia do quão importante isso é, basta observar os discursos de grandes executivos e líderes. Winston Churchill, o primeiro- -ministro britânico durante a Segunda Guerra Mundial.

Ele fez um discurso bastante motivador para suas tropas no início do conflito, ressaltando a todo momento o propósito da missão e instigando a força e a persistência de todos durante os momentos difíceis que estavam por vir.

## Confira um trecho de seu discurso:

*“Pessoalmente tenho plena confiança de que se todos cumprirem o seu dever, se nada for negligenciado e todos os arranjos forem feitos como de fato estão sendo feitos, provaremos que somos mais uma vez capazes de defender nossa ilha.*

*Mostraremos que somos capazes de enfrentar a tempestade da guerra e sobreviver à ameaça da tirania e, se necessário, lutaremos durante anos e, se também for necessário, faremos isso sozinhos.*

*De uma maneira ou de outra, é isso que vamos fazer. Essa é a vontade de Vossa Majestade e de cada homem. Essa é a vontade do parlamento e da nação.*

*Defenderemos até a morte o nosso solo, ajudando uns aos outros, como bons camaradas no máximo de suas forças.*

*Nós iremos até o fim.  
Lutaremos na França.  
Lutaremos nos mares e oceanos.  
Lutaremos com crescente confiança e crescente força no ar.  
Vamos defender nossa ilha a qualquer custo.*

*Lutaremos nas praias,  
lutaremos nos locais  
de pouso. Lutaremos  
nos campos e nas ruas.  
Lutaremos nas colinas e  
nunca nos renderemos.*

*E, embora eu não acredite em nenhum momento, se esta ilha ou uma grande parte for subjugada ou estiver faminta, nosso império d'além-mar armado e guardado pela esquadra britânica continuará lutando até que no tempo de Deus o Novo Mundo (América), com toda a sua força e poder, caminhe adiante para o resgate e a libertação do Velho Mundo (Europa).”*

**(Trecho de discurso feito por Winston Churchill em 1940)**

Percebeu a emoção contida nas palavras do primeiro-ministro para unir os britânicos na defesa da nação? Durante sua fala, Churchill definiu um objetivo claro para o povo (defender a ilha) e o motivou a continuar lutando até que o objetivo fosse alcançado (“Defenderemos até a morte”), independentemente da situação pela qual pudessem passar (“Vamos defender nossa ilha a qualquer custo”).

Além disso, o primeiro-ministro também estimula as pessoas a continuarem sempre na jornada (“Nós iremos até o fim”), ressaltando que a desistência jamais deve ser considerada (“nunca nos renderemos”). Por fim, ele acredita que o objetivo será alcançado com o comprometimento de todos (“Se todos cumprirem o seu dever, (...) provaremos que somos mais uma vez capazes de defender nossa ilha”). Tenho destacado todos esses elementos ao longo deste tópico.

E se um discurso é capaz de impulsionar todo um povo em uma guerra, ele também pode fazer o mesmo com você. Então, pare a leitura por um momento e pense: qual é o seu propósito? O que você deseja para suas finanças? Depois, escreva uma mensagem de 15 a 20 linhas para você mesmo. Leia todos os dias quando acordar e sempre que se sentir desestimulado ou pensando em desistir da sua jornada do sucesso. Inspire-se em Churchill e utilize os elementos que identificamos há pouco no discurso dele.



elementos essenciais para se construir um patrimônio sólido e seguro. E isso o que evita alguém abraçar gastos equivalentes ou até superiores à sua receita total e de levar uma vida financeira cheia de aperto e dívidas. Mas, infelizmente, isso é bastante comum, como é o caso de pessoas que, ao invés de economizarem ou investirem, aumentam o custo de vida tão logo passam a ganhar mais dinheiro.

Você conhece alguém assim? Alguém que vivia no aperto, foi promovido e continuou com o dinheiro contado? São pessoas que não planejam o uso do dinheiro, separando uma parte para o enriquecimento, mas aumentam os gastos, adquirindo carros (veículo não é investimento!) e casas de praia, mudam-se para um apartamento ou uma casa que demanda mais despesas e passam a comprar roupas e acessórios mais caros, por exemplo. No fim, nenhum dinheiro será suficiente para elas, mesmo que a receita mensal seja de R\$100 mil.

É como os hamsters que correm nas rodinhas das gaiolas até se cansarem, mas não saem do lugar ou os cachorros que dão voltas e voltas tentando pegar o próprio rabo e nunca conseguem. Daí o título deste tópico. Com essa atitude, as pessoas trabalham muito, aumentam a receita, mas gastam tudo o que recebem e acabam não saindo do lugar. Entenda: ninguém enriquece dessa forma, apenas fica cada vez mais distante da independência financeira, que vai muito além do

que apenas conseguir se sustentar. Ela se refere à possibilidade de parar de trabalhar somente para pagar as contas e trabalhar apenas por prazer.

Isso significa fazer apenas o que realmente gosta e não se preocupar com as contas no fim do mês, pois o dinheiro estará rendendo e fazendo você enriquecer com o tempo. Parece um sonho, mas é totalmente possível! Basta construir ativos, ou seja, fazer investimentos, que podem ser por meio da compra de terrenos e imóveis (fora o que você mora) e aplicações (renda fixa, debêntures, bolsa de valores, fundos de investimento). É isso o que traz um retorno financeiro, gerando uma receita. Com terrenos e imóveis, por exemplo, é possível ganhar dinheiro tanto com o aluguel quanto com a valorização deles.

▶ **“O PROBLEMA É QUE AS PESSOAS NORMALMENTE COMEÇAM A INVESTIR EM PASSIVOS QUANDO AUMENTAM A RECEITA, PREOCUPANDO-SE EM ADQUIRIR BENS QUE GERAM GASTOS, E NÃO RENDIMENTO.”**

Conseqüentemente, aumentam o custo de vida delas. E isso é uma verdadeira armadilha na jornada da riqueza, pois impede que elas tornem-se ricas num futuro próximo. Imóveis que você não aluga e automóveis são exemplos de passivos, pois, ao invés de gerar uma renda, geram despesas com manutenção e alguém para cuidar, por exemplo. Por isso, é essencial avaliar se realmente você está precisando adquirir certos gastos ou é apenas uma questão de luxo imediato.

## Exercício 06

Pessoas verdadeiramente ricas sempre preferem abrir mão de luxos imediatos para conseguirem algo maior e melhor no futuro. E o que você tem pensado sobre isso? Avalie como está sua situação financeira no momento. Você tem mais ativos ou passivos? Escreva cada um deles no quadro a seguir.

ATIVOS	PASSIVOS

A partir da sua resposta, você acha que tem construído um grande patrimônio líquido e crescido financeiramente como gostaria? Em relação aos seus passivos, o quanto eles têm onerado da sua renda mensal e impedido que você construa rapidamente sua riqueza? Que fichas caem ao observar suas respostas?

## Exercício 07

Depois de fazer uma reflexão, propomos um desafio: escreva dez medidas que você vai tomar a partir de agora para aumentar seus ativos e reduzir os passivos (reduzir o número de carros, mudar-se para um imóvel menor e próximo ao trabalho, reduzir gastos com roupa, etc.).

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

► **“CONSTRUIR ATIVOS É O QUE VAI PERMITIR UMA PESSOA GERAR MAIS RIQUEZA E AUMENTAR SEU PATRIMÔNIO, SENDO, PORTANTO, ESSENCIAL QUE VOCÊ LEVE ESSA TAREFA A SÉRIO. TENHA SEMPRE EM MENTE QUE O DINHEIRO FRUTO DOS INVESTIMENTOS É O QUE VAI LEVÁ-LO EM DIREÇÃO AOS SEUS SONHOS, DO CARRO ÀS VIAGENS MAIS DESEJADAS.”**

▶ **CAPÍTULO 2**

**PLANEJAMENTO**

**FINANCEIRO**

**PESSOAL**

▶ **VOLTAR AO ÍNDICE**

Todo bom empresário sabe que as finanças de uma empresa requerem muito cuidado e controle. Afinal, é preciso otimizar o uso dos recursos, gastando-se o menos possível e obtendo o melhor que o dinheiro pode oferecer para alcançar os objetivos corporativos. Essa mesma ideia deve ser aplicada às finanças pessoais, ainda mais quando se pretende seguir de forma consistente na jornada do enriquecimento para alcançar resultados fortes e duradouros.

Por isso, é tão importante elaborar um bom planejamento financeiro, definindo os objetivos, os prazos para alcançá-los, as etapas ao longo desse processo e as ações que serão colocadas em prática. Para que o planejamento fique completo e ofereça resultados precisos, é essencial reunir o máximo de informações possível sobre suas finanças, o que inclui os extratos da conta-corrente e todos os comprovantes de compras, de renda e de investimento.

A ideia é fazer um levantamento de todo o seu patrimônio, entender qual é a origem e o destino do seu dinheiro e buscar soluções para negociar possíveis dívidas. Isso é o que vai ajudá-lo a tomar melhores decisões financeiras.

► **“O PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL É UMA FERRAMENTA QUE AJUDA A TER UM CONTROLE E UMA ORGANIZAÇÃO MAIOR SOBRE SEU PRÓPRIO DINHEIRO, SENDO CONSIDERADO UMA PEÇA-CHAVE NO PROCESSO DA CONQUISTA DA TÃO SONHADA INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA. ALÉM DISSO, ELE AUMENTA AS CHANCES DE FAZER INVESTIMENTOS MELHORES E MAIS LUCRATIVOS, AO OFERECER UMA VISÃO PRECISA E COMPLETA DE TODO O SEU PATRIMÔNIO.”**

E atenção! Não pense que esse cuidado é importante apenas para pessoas com muitos bens. Todos, independentemente do tamanho do patrimônio, devem fazer um planejamento financeiro para tornar suas metas mais concretas e realizáveis. Com essa ferramenta, será possível identificar quais são as áreas mais problemáticas para suas finanças e escolher as melhores ações, considerando sua realidade no momento.

Por exemplo, imagine um publicitário recém-formado que estabeleceu como objetivo ficar milionário em dez anos. Ao fazer um levantamento de suas informações financeiras, ele identificou que sustenta um custo de vida incompatível com sua renda mensal e tem se preocupado pouco em fazer uma poupança para enriquecer. Depois de calcular o <sup>1</sup>Fator de Enriquecimento, também percebeu que estava no nível perdido, e as chances de crescimento são praticamente remotas, caso não mude de atitudes.

Nesse caso, o sonho pode até estar distante, quando comparado ao de uma pessoa com visão financeira mais sólida e encaminhada, mas não é impossível. O planejamento financeiro é a ferramenta que vai ajudar a torná-lo real, encaminhando todas as ações e medidas adotadas pelo jovem publicitário na direção da riqueza. É esse planejamento que vai lembrá-lo do que precisa ser feito e vai permitir o acompanhamento dos resultados ao longo do processo.

**<sup>1</sup>Caso você ainda não conheça a fórmula e não tenha calculado o seu Fator de Enriquecimento (FE), aproveite este momento para ir até o anexo deste livro.**

Assim, também será possível rever práticas e hábitos que são fatores limitantes na jornada.

A partir do planejamento financeiro, é possível, por exemplo, obter as seguintes informações:

- A receita mensal total;
- O total dos gastos e das despesas (e em que áreas eles são maiores);
- O quanto se tem de dívidas;
- A porcentagem do salário destinada mensalmente para o enriquecimento;
- Como aumentar a renda mensal (trabalho freelancer, promoção no trabalho, abrir uma empresa);
- Como pagar as dívidas;
- Como economizar para enriquecer (festas, viagens, restaurantes, roupas);
- Qual é o investimento com o melhor retorno (renda fixa, tesouro direto, ações).

E se essa ferramenta é capaz de potencializar os resultados de uma pessoa que está iniciando a jornada do enriquecimento, imagine o que ela é capaz de fazer por alguém que já está bem encaminhado financeiramente. Não é à toa que ela faz parte da rotina das pessoas verdadeiramente ricas.

## 1 OS PIORES ERROS NA HORA DE FAZER O PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Diante de tantas vantagens, é comum que as pessoas se animem em fazer o próprio planejamento financeiro e, por conta da pressa ou da falta de informação, acabem cometendo alguns erros básicos, capazes de prejudicar todo o resultado final. Com isso, passam a considerar a ferramenta uma perda de tempo ou algo ineficaz, o que é uma ideia totalmente equivocada. Um bom planejamento financeiro pessoal deve ajudá-lo a medir e a gerir o crescimento do seu patrimônio. Se isso não está acontecendo, é hora de avaliar a forma como você o está fazendo.

A verdade é que a simplicidade desse processo pode fazer muitas vezes com que alguns detalhes importantes passem despercebidos, e é aí onde está o perigo. São esses detalhes que fazem toda a diferença e, por serem sutis, os inexperientes não conseguem identificar os erros originados neles e, muito menos, corrigi-los. Por esse motivo, ao invés de apenas explicar o procedimento, vou mostrar o que deve ser feito a partir de outra perspectiva: dos erros mais cometidos pelas pessoas. Assim, além de aprender como montar seu planejamento financeiros de forma correta, você já ficará atento a essas possíveis falhas e conseguirá evitá-las.

## 1.1 NÃO SABER QUANTO SE GANHA

Algumas pessoas são remuneradas por diferentes atividades, mas não conseguem precisar quanto recebem por cada um dos projetos, nem qual é o valor total da receita. Elas contentam-se apenas em ver que têm dinheiro no caixa quando precisam e confirmar se é o suficiente para viverem da forma que desejam. Mas essa falta de controle é um verdadeiro problema no planejamento financeiro, pois todas as análises e ações serão feitas a partir deste dado.

O princípio é o mesmo de quando falamos de Estado Atual: para definir aonde se quer chegar e as ações para se fazer isso, é necessário entender a sua realidade atual. Somente dessa forma é possível potencializar os recursos que você tem. E não me refiro apenas a ter uma noção básica desse valor, pois você precisa saber desde a quantia exata que entrou na sua conta até a origem de cada centavo. Além de ser a base da ferramenta, essas informações impedem que o dinheiro se misture e acabe se perdendo na conta bancária.

Dessa forma, liste cada entrada que você teve: salário, pró-labore, trabalhos freelancers, doação, pagamento de empréstimo, ressarcimento do Imposto de Renda e assim por diante. Depois, some os valores para saber qual é o total do

dinheiro que entrou em sua conta. Para facilitar a organização, é indicado que você monte uma planilha listando as operações de entrada, quando elas foram feitas e a quantia referente a cada uma delas. Confira o exemplo a seguir.

RECEITA - ABRIL/2020		
OPERAÇÃO	DATA	VALOR
Salário	2/4/2020	R\$ 5.000
Pró-labore	5/4/2020	R\$ 10.000
TOTAL		R\$ 15.000

## 1.2 NÃO SABER QUANTO SE GASTA

Da mesma forma que conhecer o quanto se ganha é fundamental, também é preciso descobrir quais são os gastos e as despesas que você tem, ou seja, para onde seu dinheiro está indo. E aqui vale ressaltar que estamos nos referindo a todas as saídas de caixa: dos gastos corriqueiros (diversão,

cafezinho após o almoço, vestuário, cosmético, calçado) até os fixos (luz, aluguel, condomínio, água, gás). A falta desse conhecimento costuma ser um dos principais problemas na hora de fazer um planejamento, pois, ao deixar de contabilizar um gasto ou outro, as pessoas não obtêm uma visão precisa das contas.

Como consequência, por mais que saibam qual é o rendimento mensal, não conseguem identificar o quanto nem com o que gastam. Isso é um verdadeiro perigo para quem deseja enriquecer, pois aqueles momentos em que o dinheiro acaba rápido podem chegar e não se sabe exatamente como ou por quê. E convenhamos, sempre aparece um bom motivo para comprar de vez em quando, concorda? Se isso não for contabilizado, podemos nos perder facilmente nas contas.

Dessa forma, **tudo deve ser discriminado para que seja possível entender o atual estado das suas finanças, desde o cafezinho após o almoço até o financiamento do apartamento.** É a partir dessa prática que você descobrirá o motivo da falta de dinheiro, com o que tem gastado mais e o que pode ser economizado, por exemplo. São informações extremamente valiosas para seu planejamento, pois oferecem com precisão o panorama do seu Estado Atual e são verdadeiras guias para tomadas de decisões mais estratégicas.

Tudo isso porque esses dados ajudam a identificar os gargalos na sua conta bancária (e na carteira também!), possibilitando



### 1.3 TER GASTOS IMPULSIVOS

Sabe aquelas roupas que achamos interessantes em um primeiro momento, compramos, mas, depois, sequer chegamos a usá-las? Elas ficam se acumulando por um bom tempo no guarda-roupa (muitas vezes, inclusive por anos) até que um belo dia decidimos desfazer-nos delas. Vestimenta é o exemplo mais clássico de gasto por impulso, mas se moda não é bem seu ponto fraco, certamente você deve ter histórias semelhantes em relação a outros segmentos, como comida, artigos esportivos, decoração e eletrônicos. Tudo isso é bastante tentador e, embora satisfaça um desejo momentâneo de consumo, pode ser um verdadeiro vilão para suas finanças e para a contabilidade final do mês.

▶ **“QUANDO SE COMPRA  
POR IMPULSO, O OBJETO  
ADQUIRIDO TORNA-SE  
DINHEIRO PARADO E,  
CONSEQUENTEMENTE,  
DESPERDIÇADO.”**

Afinal, a quantia direcionada para a compra desse bem poderia ter sido direcionada para que realmente fosse utilizada e desse algum retorno para você. Claro que, como já explicamos antes, isso não significa que você deve ser radical e abdicar de todos seus desejos de consumo, mas sim que eles devem ser feitos de forma planejada. Para isso, é preciso discriminar tudo o que você quer comprar nos próximos dias, meses ou anos.

Com a lista pronta, você vai identificar quais gastos são realmente necessários e urgentes, quais aquisições são importantes, mas podem esperar mais um tempo e quais são puramente impulsivas e desnecessárias. Com isso, fica mais fácil deixar os impulsos de lado para focar nos objetivos maiores, direcionando o dinheiro para aquilo que realmente importa, o que fará a diferença na sua vida. Uma prática essencial nesse sentido é o planejamento dos gastos e das despesas, que significa prever no seu orçamento o quanto você irá gastar com luz, aluguel, prestações, cursos, médicos, alimentação, renovação de contratos, compra de bens e utensílios.

Tenha sempre em mente que tudo deve ser planejado, mesmo se o gasto for recorrente ou tiver um valor considerado baixo, de acordo com o seu orçamento. Essa medida vai evitar que você perca o foco com gastos impulsivos e vai otimizar o

uso dos seus recursos, potencializando-os. Assim, você ficará livre de dívidas e sempre conseguirá direcionar dinheiro para enriquecer e aumentar seu patrimônio.

## Exercício 08

Faça uma lista com itens que você deseja comprar nos próximos 12 meses. Destaque com marca-texto quais são os mais importantes e estabeleça uma data para adquiri-los.

LISTA DE COMPRAS			
O QUE COMPRAR?	IMPORTANTE?	QUANDO?	QUANTO CUSTA?

## 1.4 NÃO POUPAR

Não basta ter todo esse trabalho com suas finanças se você não estiver guardando dinheiro. Lembre-se sempre de que um dos pilares para o enriquecimento é a poupança por isso, essa ação deve fazer parte do seu planejamento financeiro. Dessa forma, além de organizar, prever e controlar o rendimento e os gastos no planejamento, também é essencial que a quantia destinada para a poupança seja incluída nele e posta em prática logo no início do mês. Essa atitude é o que vai garantir que uma parte da sua receita seja realmente direcionada para enriquecimento.

### Anotações

Que fichas caem?	Que decisões você toma?

▶ **“NÃO SE TRATA, PORTANTO,  
DE POUPAR APENAS QUANDO  
SOBRAR NO FIM DO MÊS,  
MAS ESTABELECEER UMA META  
DE POUPANÇA MENSAL COM  
O OBJETIVO DE AUMENTAR  
SEU PATRIMÔNIO.”**

Tornar sua poupança uma meta é importante porque ela passa a ser vista como algo sério, que deve ser cumprido. Dessa forma, buscam-se alternativas para realizá-la. Se você definiu como meta economizar R\$ 500 por mês e ainda não alcançou esse valor, certamente vai procurar soluções para isso em cima da sua realidade. Assim, pode tentar aumentar o rendimento mensal ou procurar reduzir os gastos, por exemplo.

Inclusive, uma dica importante nesse sentido é a realização de orçamentos. Antes de comprar qualquer item da lista que você fez no tópico anterior, pesquise o preço com, pelo menos, três empresas diferentes e avalie qual alternativa oferece o melhor custo-benefício. Negocie antes de fechar negócio (seja na vida pessoal, seja na corporativa) e não tenha vergonha de pedir descontos e conversar com o gerente. Essa atitude normalmente gera uma economia importante para seu bolso.

## Anotações

Que fichas caem?	Que decisões você toma?

## Exercício 09

**1º Quanto você tem poupado por mês para enriquecer?**

---

**2º Qual é sua meta?**

---

**3º O que vai fazer para conseguir isso?**

---

---

---

### 1.5 NÃO INVESTIR

Investir e fazer isso de forma inteligente é, como temos ressaltado ao longo deste material, uma das bases para o enriquecimento e, por isso, essa ação também deve ser inserida no planejamento financeiro pessoal. Além de poupar o dinheiro, é importante definir como e em que ele será aplicado, especificando o prazo do investimento e qual é o retorno que proporcionará. Caso seja de renda fixa, também deve ser discriminado o valor final de cada operação, para que você entenda como o seu patrimônio está crescendo.

A tabela a seguir é um modelo que pode ajudá-lo com seus investimentos. Veja que foram identificados nela o tipo de aplicação, o valor investido, a data de início e de vencimento, a porcentagem de rendimento e o valor final. Dependendo das características do investimento, será necessário acrescentar algumas informações, como a aplicação mensal e volatilidade.

Investimento	Valor Inicial	Início	Prazo	Rendimento	Valor Final
<b>Total</b>					

Lembre que, no caso de investimentos como tesouro direto, o retorno deve ser sempre acima da inflação. Aliás, esse tipo de investimento pode ser priorizado para que, posteriormente, você aplique parte dos rendimentos em imóveis.

Com essas informações, seu planejamento ficará completo, e o caminho para o sucesso financeiro será bem mais fácil.

▶ **CAPÍTULO 3**

# **COMO SAIR DEFINITIVAMENTE DAS DÍVIDAS**

▶ **VOLTAR AO ÍNDICE**

Dívidas são verdadeiras pedras no sapato. Tiram o sono, impedem o crescimento e causam muita dor de cabeça, já que podem prejudicar o nome de uma pessoa no mercado. E o pior: elas são como bola de neve. Uma vez feitas (o que, convenhamos, pode acontecer facilmente), podem acumular-se e aumentar, fazendo com que as pessoas percam totalmente o controle das finanças e se sintam em um poço sem fundo. Se esta é a sua realidade, vou mostrar neste capítulo que é possível, sim, sair dela e entrar definitivamente na sua jornada de enriquecimento.

▶ **“AO CONTRÁRIO DO QUE  
ALGUMAS PESSOAS  
COSTUMAM PENSAR,  
AS DÍVIDAS NÃO PODEM  
SER CONFUNDIDAS COM  
CONTAS, POIS APRESENTAM  
DEFINIÇÕES COMPLETAMENTE  
DIFERENTES.”**

As contas são um compromisso financeiro que deve ser quitado em um momento futuro. É o que você paga pela luz, água, gás, gasolina, internet e moradia, por exemplo. São, portanto, gastos que acontecem todo mês e, por isso, já são previstos no seu orçamento. Você já sabe que precisa colocar gasolina no carro, pagar a mensalidade do colégio das crianças ou ir ao supermercado.

Enquanto isso, as dívidas são consequência das contas não pagas, ou seja, trata-se de algo que foi adquirido, mas que o pagamento não foi efetuado no prazo estipulado. Com isso, gera-se uma multa em cima do valor inicial do produto ou do serviço e ainda há a incidência de juros, conforme a dívida vai se acumulando. É isso o que alimenta a bola de neve, tão prejudicial para a vida de uma pessoa, atrapalhando todo seu desenvolvimento e crescimento.

Para ficar mais claro, vamos comparar as finanças a uma bicicleta. Quando um ciclista está pedalando, está trabalhando pesado para manter o movimento, certo? Ele não pode parar, caso contrário a bicicleta para e ele cai. Nas finanças, esse quadro corresponde a uma pessoa que está trabalhando arduamente para ter uma boa renda e, com isso, consegue manter apenas o estilo de vida desejado. Como não sobra dinheiro (muito menos para investimentos), se acontecer algum imprevisto e houver a necessidade de parar o trabalho, a vida financeira dessa pessoa também para. Ela fica totalmente à mercê.

A segunda situação é um ciclista que pedala uma bicicleta com pneu furado. Ele precisa de uma força muito maior para manter o movimento, o que torna essa ação inviável. Neste caso, podemos comparar os resultados dele aos de se levar uma vida com dívidas: é preciso um esforço muito maior do que o normal para conseguir manter as finanças positivas e qualquer deslize pode ser crucial.

Por fim, um cenário ainda pior é quando o ciclista insiste em pedalar com o pneu furado até que o aro não suporta e quebra. Como consequência, ele cai e se machuca. Na vida financeira, essa situação é a mesma das pessoas que ficam “empurrando as dívidas com a barriga” ou continuam se endividando (às vezes para pagar as dívidas iniciais). Isso as leva a um nível em que é impossível quitar o valor devido e o nome delas fica totalmente comprometido no mercado.

Voltando para a metáfora da bicicleta, não seria melhor parar a atividade para trocar o pneu logo que o problema foi identificado, e depois voltar a pedalar com segurança e com melhores condições? E, em relação ao dinheiro, não é melhor parar um tempo para resolver as dívidas e, quando as finanças estiverem novamente sadias, focar no crescimento? Essa reflexão é de extrema importância para sua vida financeira, pois evita que o problema seja levado adiante e se torne mais difícil de resolver.

Na prática, isso significa que é necessário parar um tempo, fazer um orçamento familiar, desenvolver um planejamento financeiro e, finalmente, entrar na jornada do enriquecimento. E tudo isso envolve o processo e as ferramentas sobre as quais já falamos nos capítulos anteriores. Lembre-se de que por mais complicada que esteja a situação, sempre há uma saída e encontrá-la depende de coragem, força moral, persistência e foco.

Muitas vezes, o passo a passo para acabar com as dívidas é considerado fácil quando visto de forma racional, o que faz muitas pessoas acreditarem que se trata apenas de uma questão de inteligência. A verdade, entretanto, vai além disso. É no emocional que está o maior desafio. É preciso controlar os impulsos, poupar e fazer um bom planejamento financeiro, cumprindo-o religiosamente e mantendo-o sempre atualizado.

## **1 O FIM DO ENDIVIDAMENTO: OS SETE PASSOS PARA O SUCESSO**

Se você está na lista de endividados deste País, não precisa se desesperar. O pânico apenas vai restringir seu campo de visão, fazendo-o focar no problema e, conseqüentemente, dificultando ainda mais a saída dessa condição. Tenha sempre em mente que é possível, sim, acabar com suas

dívidas, por maiores que elas sejam. Confira o passo a passo e descubra como.

## 1.1 QUALIFIQUE SUAS DÍVIDAS

Já expliquei antes neste material a importância de entender o Estado Atual para conseguir alcançar qualquer objetivo e, neste caso, isso significa conhecer a situação das suas dívidas, considerando quais são, quem é o credor, quando venceram, qual é o juro pago e que tipo de dívida é. Essas informações vão ajudá-lo a qualificar suas dívidas, definindo quais delas são mais importantes e devem ser pagas com agilidade e quais devem ser negociadas posteriormente.

Vamos utilizar a tabela abaixo para ajudar no levantamento dessas dívidas.

CLASSIFICAÇÃO DAS DÍVIDAS					
Credor	Valor Inicial	Juros	Vencimento	Valor Atual	Tipo de Dívida

Como você pode observar, essa ferramenta tem todos os campos necessários para você classificar as dívidas, ajudando-o a organizá-las de forma inteligente e eficiente. Mas, antes de preenchê-las, é importante ressaltar que as dívidas da pessoa física e da jurídica devem ser separadas. Cada uma delas deve ter uma tabela própria, para evitar que uma arque com os problemas da outra, prejudicando, assim, todo o processo.

Voltando para os campos da tabela, os credores são aqueles a quem você está devendo. Pode ser uma loja, uma pessoa, uma prestadora de serviço e assim por diante. Para preencher, reúna todos os extratos bancários e todas as faturas de cartão de crédito. Depois, liste o nome de cada um dos seus credores, com as informações solicitadas nos campos ao lado dele: o valor inicial da compra, quando foi o vencimento, qual o juro que está incidindo, qual o valor atual da dívida e, por fim, classifique qual é o tipo de dívida, se é essencial ou pessoal.

As dívidas essenciais devem ser priorizadas, pois são aquelas que impedem o andamento da sua vida. E o caso das contas de água, energia, gás, transporte, combustível e comida. E, na realidade corporativa, podemos incluir também o salário dos funcionários, os encargos e o aluguel, ou seja, tudo o que é necessário para manter a empresa em andamento. Essas contas são normalmente classificadas como gastos fixos, sendo recorrentes em seu orçamento. Quando não são priorizadas, tanto o serviço pode ser cortado em algum

momento quanto a dívida pode acumular-se rapidamente, já que os gastos são recorrentes. Em qualquer uma das opções, sua vida ou sua empresa estarão bastante comprometidas.

Uma vez que as dívidas essenciais forem identificadas, é hora de observar os juros de cada uma delas, considerando que eles podem ser classificados como baixos (menor ou igual a 2,5% ao mês), médios (de 2,5% a 5% ao mês) ou altos (maior ou igual a 5%). As dívidas essenciais (pessoal ou empresarial) com juros altos devem ser as primeiras a serem pagas, e as restantes, negociadas quando for possível. Isso mesmo! Você vai deixar as outras de lado em um primeiro momento. Apenas quando as essenciais e com juros altos forem quitadas, você irá negociá-las.

As dívidas originadas em cartão de crédito são um exemplo do tipo que deve ser priorizado, pois elas têm juros acima de 400% ao ano, o que as tornam impagáveis. Por isso, se este é o seu caso, é importante avaliar a situação e planejar-se para pagá-la em até três meses. Caso o cumprimento desse prazo não seja possível, deixe essa dívida de lado e foque em outras consideradas essenciais. Mais tarde, quando todas desse grupo estiverem pagas, você volta para negociar o cartão de crédito, seguindo a mesma ideia que expliquei há pouco.

## 1.2 FAÇA UM ORÇAMENTO FAMILIAR

Após listar e classificar suas dívidas, o passo seguinte é montar um orçamento familiar. Essa ferramenta é uma planilha que indica qual é sua renda mensal (origem e valor de cada entrada) e quais são os gastos realizados (destino e valor de cada um deles). Para que sua tabela fique completa e precisa, não se baseie apenas na sua memória. Reúna todas as notas fiscais, extratos, canhoto de cheques, fatura do cartão e todos os outros comprovantes para que nada seja esquecido.

A partir disso, você vai começar a enxergar como sua vida financeira está funcionando. Inclusive, vai entender melhor o quanto está gastando com cada área da sua vida: saúde, educação, alimentação, transporte, vestuário, lazer e manutenção da casa, por exemplo. Aqui queremos chamar sua atenção: é essencial que você não faça apenas o orçamento do mês atual, mas também o do mês anterior, pois isso vai lhe dar uma ideia dos gastos sazonais, ou seja, aqueles que acontecem apenas em um determinado período do ano. Identificá-las e prevê-las é uma forma de fortalecer suas finanças, impedindo surpresas negativas ou possíveis endividamentos quando elas surgirem.

# A DIFERENÇA ENTRE ORÇAMENTO FAMILIAR E PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Embora possam parecer semelhantes, o orçamento familiar é uma ferramenta diferente do planejamento financeiro. O orçamento fornece informações precisas sobre o quanto se ganha, o quanto se gasta e em que se gasta, mostrando se o saldo está positivo ou negativo. Paralelamente, o planejamento é mais amplo e inclui o orçamento dentro dele.

Assim, além dessas informações, o planejamento também vai prever o balanço patrimonial, as dívidas e os objetivos para o futuro. Enquanto o planejamento deve ser feito no início de cada ano e visitado uma vez por mês para acompanhar os resultados, o orçamento é elaborado no final de cada mês e deve estar mais presente na rotina das pessoas, sendo atualizado diariamente, se possível.

Com essas informações em mãos, você pode fazer o balanço mensal para, enfim, começar a organizar suas finanças. Nessa parte, deve-se subtrair o total de todos os gastos do total da renda, para entender se os gastos têm sido maiores do que a renda.

A seguir, você tem um exemplo de como fazer um orçamento familiar completo e de forma correta:

ORÇAMENTO FAMILIAR - MÊS					
Renda		Gastos		Balanço Mensal	
Origem	Valor	Fixos	Valor		Valor
				Total Renda	
				Total Gastos	
				Total Cartão	
Total				Total	
Cartão		Variáveis	Valor		
Origem	Valor				
Total		Total			

### 1.3 USE 30% DO ORÇAMENTO PARA PAGAR AS DÍVIDAS

Para conseguir sair das dívidas, é preciso muito foco, organizando e direcionando cuidadosamente cada centavo da sua conta. A ideia é direcionar o máximo de recursos

possível para quitar o quanto antes todo o valor devido, mas a definição da porcentagem de dinheiro para cada atividade deve ser feito de forma inteligente. Afinal, ainda é necessário dar conta das despesas pessoais ou corporativas para que você possa garantir que sua vida ou a sua empresa continue em andamento.

Ao longo deste material, tenho reforçado a importância de guardar dinheiro para investir e enriquecer, mas essa não será sua prioridade se estiver endividado. O principal objetivo é pagar o que está devendo primeiro para só então, quando as finanças estiverem devidamente em ordem, começar a trabalhar com o objetivo de aumentar o patrimônio. Dessa forma, é indicado que seus recursos sejam divididos da seguinte maneira:

- 10% para doação;
- 60% para o pagamento das despesas;
- 30% para o pagamento das dívidas.

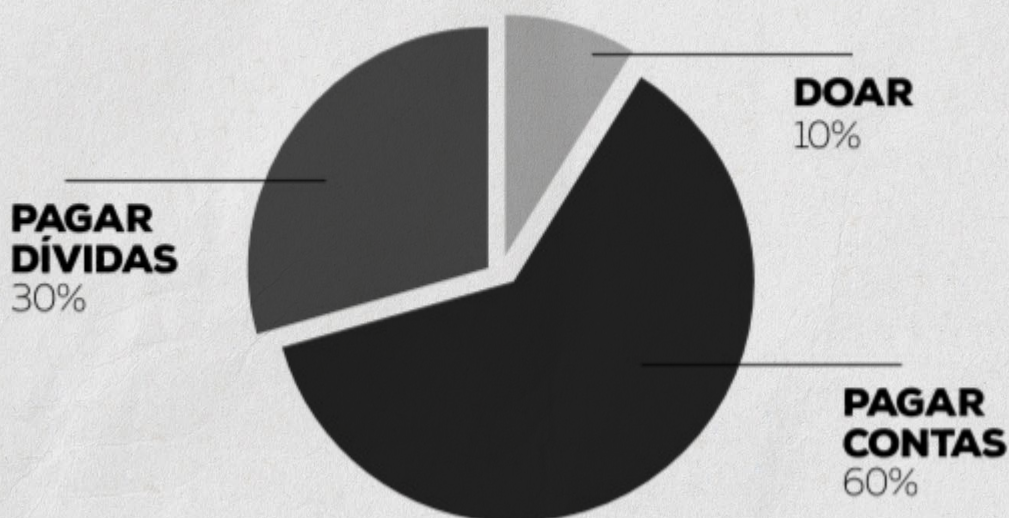
Em um primeiro momento você deve ter ficado surpreendido com a porcentagem que sugeri para a doação. Afinal, seria mesmo necessário pensar nisso, quando as finanças estão comprometidas? Talvez fosse melhor colocar esses 10% junto ao pagamento das dívidas para quitá-las mais rápido, não? Bom, aqui vamos lembrar um conceito sobre a mentalidade das pessoas ricas. Uma das principais características delas é a crença de abundância. Graças a esse modelo mental, elas

não se preocupam com a falta de dinheiro, pois sabem que ganharão muito mais.

Seguindo esse princípio, o que proponho com essa porcentagem para doação é que você comece a desenvolver a mesma mentalidade, reprogramando seu cérebro com crenças de prosperidade. O resultado disso vai impactar diretamente no seu comportamento, de modo que você terá mais ânimo para trabalhar e buscar soluções, identificar melhor as oportunidades de crescimentos e encontrar as pessoas certas para ajudá-lo nesse desafio. Sem contar que, ver a diferença que seu dinheiro está fazendo na vida de alguém, fará com que você se sinta merecedor dele.

Dessa forma, esse ato traz benefícios não só para a comunidade ao seu redor, mas principalmente, para você. Por isso, não deixe de doar. Siga essa métrica que logo sentirá a diferença na sua vida financeira.

## COMO OTIMIZAR SUA RENDA E QUITAR SUAS DÍVIDAS



## 1.4 NEGOCIE DE FORMA PACÍFICA

Com os três primeiros passos, você já conseguiu identificar quais dívidas são pagáveis e impagáveis, e quais são essenciais e não essenciais, permitindo que siga para a próxima etapa: a negociação. Isso, entretanto, não deve ser feito de qualquer forma. É essencial fazer uma negociação pacífica com o credor. Ligue para ele e explique sua situação. Diga que deseja pagá-lo, mas que não está dando conta dos juros. Pergunte se é possível quitar o valor de uma forma que caiba no seu orçamento. Esse contato é de extrema importância, pois o credor vai ver seu interesse em pagá-lo e pode ter certeza que essa satisfação fará toda a diferença ao longo do processo.

Sendo assim, uma dica importante é nunca comprometer o valor total que você acredita poder pagar mensalmente ao credor, mas apenas a metade dele. Se, por exemplo, você viu no seu orçamento que tem R\$ 500 disponíveis todo mês, então comprometa apenas R\$ 250 com o credor. Com essa medida, as chances de haver algum problema no futuro que impeça o pagamento do que foi prometido tornam-se menores. Cumprir com o acordo que foi negociado é extremamente importante, pois o credor vai contar com aquele dinheiro no orçamento dele.

Esse contato prévio é tão importante, que é indicado falar, inclusive, com os credores a quem você ainda não vai pagar porque correspondem a dívidas não essenciais e impagáveis. Ligue apenas para dar uma satisfação e informar que está se lembrando da conta feita com eles no dia X, mas não está podendo pagar no momento. Explique o motivo e reforce que o pagamento será feito assim que organizar suas finanças. Isso vai deixá-los mais confiantes e tranquilos. Afinal, eles também precisam receber esse dinheiro.

Não se esqueça de negociar os juros também. Isso é fundamental! Evite pagar taxas acima de 2,5% porque vai resultar em um valor muito alto e inviável. Outro aspecto importante é: nunca venda seu patrimônio para pagar apenas parte de uma dívida com juros altos. Esse procedimento não vale a pena, pois o valor logo vai crescer novamente, e o esforço terá sido em vão. Vender o carro ou o imóvel com esse objetivo deve ser utilizado apenas como último recurso e se for para quitar completamente a dívida.

Concluindo, negocie sempre. Faça o somatório de tudo o que está devendo e veja de que forma as dívidas vão impactar no seu futuro. Se necessário, mude-se para um apartamento menor e alugue o que você mora, troque o carro por um mais barato e econômico, mas não os venda. Acredite, essa não é uma solução viável ou inteligente.

## 1.5 QUITAR AS DÍVIDAS DO CARTÃO DE CRÉDITO E DO CHEQUE ESPECIAL

Dívidas de cartão de crédito ou do cheque especial são umas das mais complicadas de se pagar por conta dos altíssimos juros envolvidos. Esse tipo de dívida é considerado impagável na maioria dos casos e pode ser uma verdadeira armadilha para as pessoas. E por essa razão que o pagamento dessas dívidas deve seguir um princípio extremista: ou pagar tudo imediatamente ou parar de pagar. Isso porque quando se paga o valor mínimo da conta, que corresponde, em média, a 15% do valor total, vão incidir juros em cima de cada uma das próximas parcelas.

Imagine uma dívida de R\$ 1.000 no cartão de crédito em que foi pago o valor mínimo (R\$ 150) e o restante parcelado em 12 vezes. Com a nova regra, em vigor desde 2017, aos R\$ 850 restantes serão acrescidos 16% desse valor (R\$ 136), fazendo a dívida subir para R\$ 986. Além disso, às parcelas seguintes também será acrescida uma determinada taxa de juros, que pode variar de acordo com a instituição financeira.

Percebe como sua dívida vai aumentar de forma insustentável? Nesse exemplo, a pessoa vai pagar juros de atraso, dá para imaginar o quanto vai ficar? Por isso, ressaltamos: apenas

pague dívidas referentes ao cartão de crédito ou ao cheque especial se puder quitá-las de uma só vez ou em, no máximo, três parcelas. Acima disso, elas se tornam impagáveis e injustas. Para isso, vale pedir empréstimos para a família (sem juros ou com taxas mais baixas) ou vender o carro (nunca o imóvel em que você mora), mas apenas se for para liquidar completamente sua dívida, nunca apenas uma parte.

Outra opção para resolver esse problema é solicitar um crédito rotativo, caso seu nome esteja limpo no mercado. Os juros são bem mais baixos nessa opção, girando em torno de 3% a 3,5%. São taxas que, embora ainda sejam um pouco altas, são mais fáceis de pagar. No entanto, se o seu nome estiver sujo, busque uma forma de empréstimo que esteja disponível para você e tenha juros mais acessíveis. Em seguida, quite a dívida total do cartão. A ideia é substituir uma dívida impagável por outra que seja pagável, facilitando sua recuperação.

Se, ainda assim, não houver alternativa e você não conseguir pagar, é hora de procurar ajuda jurídico-financeira e pedir moratória com os credores, ou seja, solicitar a suspensão ou o adiamento do pagamento da dívida. Assim, você vai assumir que não tem como pagar no momento, pois sua renda está comprometida com os gastos básicos para sua sobrevivência

(alimentação, moradia, saúde) e com o pagamento das dívidas essenciais. Com isso, você volta a negociar quando estiver com as finanças organizadas.

E importante ressaltar que apenas as dívidas negociadas e que são pagáveis devem entrar no seu mapa, pois a ideia é organizar nele somente o que está em processo de pagamento em determinado período. As que não se encaixam nesse requisito devem ser mantidas na lista que foi elaborada no início. Elas serão passadas para frente (seis meses, uma ano, dois anos...), e o máximo que será pago delas é a correção. Seja firme e mantenha-se no caminho que conseguirá finalizar sua “peregrinação do sucesso”.

## 1.6 MONTE O SEU MAPA DAS DÍVIDAS

Lembra-se da lista feita no primeiro passo deste capítulo para identificar e qualificar todas as dívidas? Agora, você vai retomá-la para montar o seu Mapa das Dívidas, ferramenta responsável por reunir de forma organizada todas as dívidas que foram negociadas e cujo pagamento tornou-se possível. Nele, será discriminado qual é a nova taxa de juros, o novo prazo para o vencimento, o novo valor total da dívida e a classificação dela.

O objetivo é possibilitar o acompanhamento de tudo o que você precisa pagar, proporcionando um panorama real da sua situação. Além disso, também permite que você entenda quais delas serão quitadas em longo e em curto prazo, quais têm juros altos, médios e baixos, e quais dívidas são essenciais ou não. A tabela deve ser preenchida em ordem decrescente de valor e de juros. Dessa forma, devem ser listadas primeiramente as que têm maior valor e maiores juros e, só depois, registra-se as que apresentam menor valor e menores juros.

Ao organizar isso, pode-se visualizar melhor quais dívidas serão as próximas a ser negociadas até que tudo seja devidamente quitado. É um processo que deve ser feito com cuidado, respeitando os limites do seu orçamento. A seguir, confira o modelo de um Mapa das Dívidas:

<b>MAPA DAS DÍVIDAS</b>					
<b>Credor</b>	<b>Valor Inicial</b>	<b>Nova Data de vencimento</b>	<b>Nova Taxa de Juros</b>	<b>Valor Final</b>	<b>Tipo de Dívida</b>

## 1.7 FAÇA UMA MORATÓRIA SE NECESSÁRIO

Já comentei sobre a possibilidade de fazer uma moratória no tópico sobre o cartão de crédito e, agora, vou explicar melhor sobre essa opção. Antes, entretanto, você precisa entender que moratória não é sinônimo de calote. Pelo contrário! Trata-se de assumir que não tem como pagar a dívida no momento, mas que pretende quitá-la tão logo seja possível. Dessa forma, a dívida é suspensa ou adiada até que você tenha condições de pagá-la. Ao utilizar esse recurso, o objetivo é dar um tempo para conseguir reorganizar as finanças, voltar a ganhar dinheiro e, então, honrar com o compromisso de forma saudável.

Mesmo que o valor em questão seja altíssimo por conta dos juros, como é o de dívidas com bancos, haverá um momento em que o credor vai entrar em contato com uma proposta mais justa de pagamento. Cabe a você, neste momento, fazer uma contraproposta viável e dentro do seu orçamento. Utilize esse período da prerrogativa da moratória para suavizar ainda mais o valor total da dívida, pois as chances de flexibilização nesse período são grandes.

Aproveite também para investir em você. Lembre-se de que o motivo para ter chegado a esse ponto foi exatamente a falta do conhecimento necessário e da programação mental correta para agir de forma adequada em relação às suas

finanças. Por isso, faça cursos e leia livros sobre finanças para que os erros cometidos sirvam como fonte de aprendizado e não se repitam mais.

## **2 COMO EVITAR DÍVIDAS E MELHORAR AS FINANÇAS**

Após finalmente conquistar a estabilidade financeira, é preciso desenvolver um bom relacionamento com seu dinheiro. Achou estranho? Mas é exatamente esse bom relacionamento que, junto com a reprogramação de crenças, vai garantir o sucesso de suas finanças, tornando-as consistentes e mantendo-as sempre positivas. Uma das ações mais importantes nesse sentido é exatamente a elaboração de um planejamento financeiro.

Essa ferramenta, como expliquei antes, deve ser uma das suas principais aliadas em todos os momentos, independentemente se está endividado ou não.

Lembra-se de quando falei sobre a importância de planejar o uso do seu rendimento quando se está endividado, separando uma quantia para gastos e despesas, doação e pagamento de dívidas? Essa prática deve continuar fazendo parte da sua rotina quando as dívidas acabarem, mas, claro, com algumas adaptações. Os 30% que antes eram destinados para o pagamento das dívidas agora vão ganhar um novo destino: poupança, sonho e pagamento a si mesmo.

## **É indicado, portanto, que a divisão da receita total mensal seja feita da seguinte maneira:**

- 5% para se pagar: você trabalhou para ter sua renda e merece uma parte do seu dinheiro para usar como quiser. Você vai criar intimidade com ele e aquela história de que não vê a cor do seu salário não vai ter mais espaço na sua rotina. Atenção: esse dinheiro não deve ficar na conta. Faça o saque da quantia para você ver o dinheiro materializado nas suas mãos.
- 10% para doar: quem tem crença de abundância, certamente vai crescer mais por conta da sua programação mental. Quem separa uma parte da renda para doar, não tem medo de faltar no futuro, e isso vai impactar positivamente nos resultados dessa pessoa. O princípio é simples: crescer e contribuir. Esse é o comportamento das pessoas mais ricas do mundo, aquelas que são verdadeiramente ricas.
- 60% para pagar todas as contas: um estilo de vida equilibrado exige o controle eficaz do quanto se utiliza para o pagamento das contas. O indicado é que apenas 60% da renda seja destinada para isso e, caso ultrapasse o valor, é essencial rever os gastos, reduzindo-os até que se encaixem nessa porcentagem. Sustente apenas o padrão de vida que está de acordo com o seu rendimento.

- 10% para investir: nosso objetivo aqui é crescer para alcançar um estilo de vida abundante, portanto fazer investimentos é uma das principais medidas a serem tomadas. Utilize 10% do seu dinheiro em aplicações financeiras para garantir seu enriquecimento.
- 10% para realizar seus sonhos: você também precisa realizar seus sonhos! Assim, separe 10% do seu rendimento mensal e poupe para fazer aquela viagem desejada desde a adolescência, comprar algo importante para você, fazer um curso ou qualquer outro objetivo com o qual você esteja sonhando há algum tempo. Pode ser para fazer aquela festa de aniversário tão especial, por exemplo.
- 5% para abundar: abundar é usar uma parte da sua renda mensal para outros gastos, mas que são importantes em uma vida de abundância e prosperidade. Fazer uma viagem de última hora, comprar um presente para alguém querido, fazer uma doação extra, guardar por algum motivo. É o seu dinheiro e você pode escolher como usufruir dele da melhor maneira possível de acordo com a sua realidade.

Com base no conteúdo que foi dado até agora, qual será o primeiro passo e a primeira estratégia para sair das dívidas? Anote, deixe a sua ação específica e coloque na sua agenda quando irá começar e quais serão os passos seguintes!

## CONCLUSÃO

Conseguir uma vida financeira plena e sustentável é um sonho totalmente realizável e que depende apenas de você, pois é sua determinação e força de vontade que vão definir o sucesso da sua empreitada na busca por uma vida verdadeiramente rica. Mas, para isso, é preciso rever suas crenças financeiras, substituindo aquelas que atrapalham seu desenvolvimento por outras que o direcionam para a prosperidade e estimulam hábitos saudáveis para seu crescimento.

Neste material, reunimos informações valiosas para ajudá-lo nesse desafio. Por isso, leia e releia para aprender o conteúdo com profundidade e, principalmente, perceber se, por alguma razão, está perdendo o foco. Faça também todas as atividades propostas, pois elas foram desenvolvidas considerando as necessidades das pessoas em relação ao dinheiro. Lembre-se sempre de que há solução para uma conta negativa. É possível mudá-la, sim, e agora você tem todas as ferramentas necessárias para começar essa mudança.

► **VOLTAR AO ÍNDICE**

► **“POR ISSO, MANTENHA O FOCO NOS SEUS OBJETIVOS E INICIE A SUA JORNADA DO ENRIQUECIMENTO, ADOTANDO COMPORTAMENTOS, PENSAMENTOS E SENTIMENTOS CONGRUENTES COM O SUCESSO E A PROSPERIDADE.”**

**Eliminar as crenças limitantes e utilizar as ferramentas corretas fará toda a diferença em seu desenvolvimento, e os resultados positivos virão naturalmente. Acredite!**

Agora você está preparado para reverter sua situação financeira e/ou impulsioná-la em pouco tempo, adquirindo um estilo de vida abundante e feliz, com finanças equilibradas. Tudo isso, envolvendo todos os pilares financeiros que são a base de uma pessoa verdadeiramente rica: pagamento a si próprio, doação, investimento e poupança para sonhos. Seguindo esses princípios, dinheiro na mão nunca mais será vendável como diz a canção, mas, sim, calma, segurança e certeza.

**O mundo é um lugar incrível e, certamente, é melhor porque você faz parte dele. Invista em você e permita-se crescer para receber todas as coisas boas que merece.**



# ▶ ANEXO

▶ [VOLTAR AO ÍNDICE](#)

## FATOR DE ENRIQUECIMENTO

O fator de Enriquecimento é uma fórmula matemática criada por Paulo Vieira:

$$FE = Renda \times Poupança \times Investimento$$

**R = Renda Mensal**

**P = Poupança mensal destinada a investimento**

**I = Rentabilidade do investimento ao ano**

Ganhar		Poupar		Rentabilidade do investimento ao ano	
Valor	Fator	Percentual	Fator	Percentual	Fator
R\$ 2.000,00	0.2	0%	0	0%	0
R\$ 5.000,00	0.5	5%	0.5	0,5%	0.5
R\$ 10.000,00	1	10%	1	1%	1
R\$ 20.000,00	2	20%	2	2%	2
R\$ 30.000,00	3	30%	3	3%	3
R\$ 40.000,00	4	40%	4	4%	4
R\$ 50.000,00	5	50%	5	5%	5
R\$ 60.000,00	6	60%	6	6%	6
R\$ 70.000,00	7	70%	7	7%	7
R\$ 80.000,00	8	80%	8	8%	8
R\$ 90.000,00	9	90%	9	9%	9
R\$ 100.000,00	10	100%	10	10%	10

<p><b>Exemplo 1</b>                      Renda: R\$ 3.000,00 (R=0,3)                      Poupança: 50% (P=5)                      Rentabilidade: 1% (I=1)  <b>Equação</b>  <math>FE = 0,3 \times 5 \times 1</math>                      FE = 1,5  <b>Classificação</b>                      Não serei rico</p>	<p><b>Exemplo 1</b>                      Renda: R\$ 30.000,00 (R=3)                      Poupança: 50% (P=5)                      Rentabilidade: 1% (I=4)  <b>Equação</b>  <math>FE = 3 \times 5 \times 4</math>                      FE = 60  <b>Classificação</b>                      Não serei rico</p>	<p><b>Exemplo 1</b>                      Renda: R\$ 5.000,00 (R=0,5)                      Poupança: 50% (P=4)                      Rentabilidade: 7% (I=7)  <b>Equação</b>  <math>FE = 0,5 \times 4 \times 7</math>                      FE = 14  <b>Classificação</b>                      Não serei rico</p>
---	---	--

# 1 Use este espaço para calcular o seu Fator de Enriquecimento (FE).

Fórmula:  $FE = R \times P \times I$



## DEFINIÇÃO DAS POSIÇÕES FINANCEIRAS

### **Morto ou Perdido - Não possui FE ou seu FE é zero:**

O perdido é aquele que não conseguiu definir nem mesmo seu Fator de Enriquecimento. Isto acontece por um total descontrole e desinformação a respeito das três variáveis: rendimento, poupança e investimento. Já o morto é definido pela pessoa que possui as informações sobre as três variáveis, porém seu F.E. é zero. Tal pessoa vive no limbo, exposta a todo tipo de privação financeira.

### **Sobrevivente - FE maior que zero e menor que 1:**

O sobrevivente conseguiu não apenas ter os números de suas três variáveis como também descolou seu F.E do zero. Porém, tal indivíduo ganha muito pouco e também investe pouco e/ou mal. Seu F.E sequer chegou a 1.

### **Não será rico - FE maior que 1 e menor que 5:**

Este indivíduo saiu do limbo, mas possui uma pequena renda ou uma forte incapacidade em poupar ou investir. Com esse comportamento, ele nunca será rico e o mais provável é que, lá na frente, quando sua capacidade produtiva diminuir, ele passe por apuros financeiros.

### **Zona de conforto – FE maior que 5 e menor que 15:**

A pessoa que está nesta posição pode até ganhar muito bem para os padrões brasileiros, porém sua capacidade de poupar e investir é praticamente nula. Ou então, é muito bom em poupar e investir, no entanto é incapaz de produzir um bom rendimento sobre seu trabalho.

### **Início da jornada – FE maior que 15 e menor que 30:**

As pessoas que se posicionam aqui possuem, de fato, um bom rendimento ou a habilidade em investir um bom percentual de sua poupança com um bom retorno. Essas pessoas são vistas na sociedade como vencedoras e bem sucedidas financeiramente. Porém, nesse ritmo, essa pessoa vai levar aproximadamente 30 anos para formar um patrimônio de 500 mil reais. E se 1 milhão não proporciona uma real liberdade ou independência financeira, imagina a metade desse valor.

### **Na jornada e focado – FE maior que 30 e menor que 60:**

Aqui a pessoa já caminha com boa consistência, possui um rendimento muito acima da média da população e ainda é disciplinado em poupar e hábil no investir. Se a pessoa que se acha neste ponto tiver sabedoria e disciplina, em 5 anos ela formará seu primeiro milhão (sem contar o imóvel e carros de uso pessoal). O desafio dela agora é não permitir que a vaidade suba à cabeça de forma que ela deixe de lado seus investimentos e sua poupança para o enriquecimento.

### **No foco – FE maior que 60 e menor que 100:**

Essa pessoa está de fato comprometida em se tornar milionária e já é tida por muitos como uma pessoa rica e próspera. Ela está pronta para se tornar milionária e, se tiver constância, logo será multimilionária. É uma pessoa que vive bem abaixo de seu poder aquisitivo e que investe boa parte de seu rendimento mensal em ficar rica. E mais, este indivíduo se tornou um perito em investir, conseguindo, em média, 5% acima da inflação por ano. A maior parte das pessoas, com esse rendimento estariam literalmente torrando dinheiro em carros, casas, viagens e grifes. Porém, o focado sabe o que quer e está disposto a pagar o preço. O indivíduo que está focado pode, em apenas dois anos, produzir o seu primeiro milhão. E, acredite, pode ser difícil chegar ao primeiro milhão, mas depois que o caminho, hábitos e crenças estão plantados, o resto é questão de tempo.

### **Milionário – FE maior que 100 e menor que 240:**

Esta pessoa já chegou lá. As crenças de prosperidade já estão basicamente formadas. Ela normalmente possui rendimentos superiores a 100 mil reais por mês, é um ótimo investidor e controla disciplinadamente seus gastos, dedicando em média, mês a mês, 40% para os investimentos. Muitos milionários caem na armadilha do ganho rápido e fácil. Nada derruba mais milionários e pessoas que estão focadas do que as falsas oportunidades, que se mostram como investimentos

extraordinários e, na verdade, são armadilhas para pegar os gulosos financeiros. Em dois anos essa pessoa pode amealhar seu primeiro milhão, o que, tecnicamente, a torna um milionário. Porém, é nesta fase que as pessoas percebem que um milhão de reais, hoje em dia, não é sinônimo de liberdade nem de independência financeira.

### **Multimilionário - FE maior que 240 e menor que 500:**

Como a própria definição no dicionário diz, multimilionário é aquele indivíduo que possui alguns milhões. No nosso caso, não conta a casa ou carro de uso pessoal, muito menos apartamentos de praia. Muitos multimilionários não são reconhecidos como tal pela sua maneira frugal de se comportar. Obviamente, as pessoas ao redor sabem que ele é bem sucedido, mas muitas vezes não imaginam que ele possui alguns ou muitos milhões em patrimônio. É muito comum pessoas bem abaixo na jornada do enriquecimento serem confundidas com um multimilionário e multimilionários serem confundidos com pessoas apenas bem sucedidas. O fato é que o multimilionário tradicional possui uma renda superior a 150 mil reais e é um investidor consistente. Conheci um médico que ganhava em torno de 150 mil reais por mês e, na prática, era pobre e endividado. Precisamos estar cientes de que renda sozinha não garante riqueza. Afinal, uma renda mensal de 150 mil reais por mês sem poupança para investir ou com gastos maiores que a renda são comportamentos que levarão o indivíduo à bancarrota.

### **Megamilionário – FE maior que 500 e menor que 1000:**

Eles estão no patamar superior. Essa classe de ricos é composta pelo topo da pirâmide dos cantores e apresentadores brasileiros e pelos grandes presidentes de multinacionais com super bonificações. (Hoje no Brasil, talvez um ou dois cantores estejam acima desta faixa de riqueza). Ainda fazem parte dessa categoria empresários com rendimento médio mensal em torno de 300 a 700 mil reais. E, se essas pessoas tiverem toda disciplina e reinvestirem em torno de 50% de tudo o que ganham, serão capazes de fazer 5 milhões de reais ao ano de patrimônio líquido. A questão para essas pessoas se traduz em tempo. Por quanto tempo conseguirão manter essa faixa de rendimento? Afinal, chegar nesse patamar normalmente é mais fácil do que se manter nele.

### **Ultramilionário – FE maior que 1000 e menor que 5000:**

São seres completamente fora do comum, que conseguem manter seus resultados por muito tempo. São absolutamente os melhores do Brasil, e talvez do mundo, no que fazem. Seus rendimentos são muitíssimo altos e seu padrão e vida é muito superior ao do rico tradicional. São, necessariamente, grandes empresários, normalmente com milhares de funcionários. Além dos grandes empresários, existem pouquíssimos artistas que chegaram ao patamar dos ultras no Brasil. O Ultra não apenas pode ter uma Ferrari, obviamente comprada à vista, como

também um avião, se assim quiser. Porém, a maioria dos ultras sabem o valor do dinheiro, calculam gastos e identificam a relação de custo/benefício em cada aquisição. Com disciplina, essas pessoas são capazes de produzir de 50 a 100 milhões de reais de patrimônio a cada 5 anos. Essas pessoas possuem lastros financeiros e redes de relacionamento suficientes para almejarem o próximo nível: Bilionários. O que as separa desse nível são apenas duas coisas: paciência e mais tempo ou um toque de ousadia e riscos mais altos.

### **Bilionário – FE maior que 5000:**

Esta categoria é composta unicamente por grandes empresários ou seus sucessores. São pessoas que não tem ideia do que significa salário ou pró-labore, suas contas são pagas pelo seu secretário pessoal e os únicos números que eles enxergam são o lucro da empresa, o valor de suas ações e os dividendos proferidos pela empresa. É a revista Forbes que mapeia a posição desses bilionários mundo a fora. No entanto, se você for um sucessor de um bilionário, ultra ou megamilionário saiba que seu futuro não está garantido pelo sucesso de seu avô ou pai bem sucedido.

**Vejo todo o tempo sucessores se tornando simples mortais do dia para noite por não saberem administrar o império que herdaram ou por brigas judiciais pela herança.**

## 2 AGORA RESPONDA:

1. Qual o seu Fator de Enriquecimento® (FE)?

---

---

2. Onde você está na jornada do enriquecimento?

---

---

3. Como será o seu futuro se esse FE continuar o mesmo em sua vida?

---

---

4. Você tem organização financeira suficiente para medir o seu FE?

---

---

---

5. Onde está sua maior falha? No rendimento, na poupança ou na incapacidade de investir?

---

---

---

▶ **MISSÃO DADA  
É MISSÃO CUMPRIDA!**

**SAUDAÇÕES DO SEU MENTOR,  
PAULO VIEIRA.**

