

Ju Faria

**Segredos Para Uma Mente
Milionária (abreviado)
do Autor T. Harv Eker**



Introdução



Olá bem vindo ao meu ebook!

O meu nome é Ju Faria e sou Consultora de Marketing.

Ao rever o livro que tenho em ebook, escrito por um autor brasileiro “Segredos Para Uma Mente Milionária” do Autor T. Harv Eker.

Percebi que estava mal organizado, confuso e repetitivo, por isso decidi para uma melhor leitura e compreensão fazer este ebook para ti.

Fi-lo mais pequenos, mais simples.

Contudo os ensinamentos essenciais estão todos aqui!

È um ebook que te ensina a lidar e a aceitar o dinheiro de uma forma normal, como todas as outras coisas da vida.

Lê e relê porque vai fazer a diferença na tua vida e nos teus negócios.

Quanto te for possível compra o livro!

Espero que gostes e muito sucesso!

Um Grande Abraço!

Ju Faria

1ª Parte

O Processo de Manifestação

Para se ter sucesso, não basta estar no lugar certo na hora certa. Tens que ser a pessoa certa. Para isso, tens de responder a ti próprio, estas perguntas:

- Quem és tu?
- Quais são as tuas crenças?
- Quais são os teus hábitos e as tuas características?
- Qual é a tua opinião sobre ti próprio?
- Acreditas em ti?
- Como é o teu relacionamento com as pessoas?
- Até que ponto confias nas pessoas?
- Acreditas que mereces ser rico?
- Qual é a tua capacidade de agir apesar do medo, da preocupação, do incômodo, do desconforto?
- Consegues ir em frente mesmo quando não estás disposto a fazer isso?

O teu carácter, o teus pensamentos e as tuas crenças são os fatores que determinam o teu grau de sucesso.

A chave do sucesso é o despertar da própria energia, pois isso irá atrair as pessoas certas para o teu nicho de mercado, (para o que estás a vender) e para a tua vida em geral. E, quando elas começarem a aparecer, é o princípio do teu sucesso!

Porque razão a tua forma de ver o dinheiro é importante?

Já ouviste falar de pessoas que "desabrocham" financeiramente? Já reparaste que alguns indivíduos ganham rios de dinheiro e depois perdem tudo, ou começam com uma excelente oportunidade e, de seguida, perdem tudo?

Agora sabes qual é a verdadeira causa desse problema. Por um lado, parece má sorte, um problema na economia, um sócio desonesto, seja lá o que for.

Por outro, porém, a questão é outra. É por esse motivo que, se uma pessoa ganha muito dinheiro sem estar interiormente preparada para isso, o mais provável é que a sua riqueza tenha vida curta e ela acabe sem nada.

À maioria das pessoas simplesmente não tem capacidade interna para conquistar e conservar grandes quantidades de dinheiro e para enfrentar os crescentes desafios que a fortuna e o sucesso trazem.

É sobretudo por causa disso que elas não enriquecem.

Um bom exemplo são os que ganham nas loterias e nos euromilhões.

As pesquisas mostram continuamente que, seja qual for o tamanho do prêmio, a maior parte desses felizardos acaba por voltar ao seu estado financeiro original, isto é, a ter a quantidade de dinheiro com a qual conseguem lidar com mais facilidade.

A realidade é que a maior parte das pessoas não atingem o seu potencial máximo e por isso não é bem-sucedida. As pesquisas mostram que 80% das pessoas nunca serão financeiramente livres como gostariam e 80% deles nunca se consideram de facto felizes.

O motivo é simples. As pessoas, na sua maioria, agem de forma inconsciente. Quase dormem no trabalho. Trabalham e pensam num plano superficial da vida, baseadas somente no que vêem. Elas vivem estritamente no mundo visível.

Imagina uma árvore com frutos. Na vida, os nossos frutos são os nossos resultados. Nós olhamos para eles e não gostamos do que vemos - achamos que os frutos que produzimos são poucos, muito pequenos ou que o seu sabor deixa muito a desejar.

O que fazer, então? A maioria das pessoas dedica ainda mais atenção aos resultados. Mas esses resultados vêm de onde?

São as sementes e as raízes que os geram.

É o que está debaixo da terra que cria o que está em cima dela. É o invisível que produz o visível.

Como seres humanos, não estamos acima da natureza, somos parte dela. Portanto, quando respeitamos as suas leis e cuidamos das nossas raízes - do nosso mundo interior -, a vida flui suavemente. Se não fizermos isso, viver torna-se difícil.

É o que está debaixo da terra que gera o que está na superfície. Portanto, é inútil concentrarmos a atenção nos frutos que já estão maduros. Não temos como mudar aqueles que já estão nos galhos, mas podemos modificar os que ainda vão nascer. Para isso, precisamos cavar a terra e reforçar as nossas raízes.

Nós Vivemos Em Quatro Mundos

Uma das coisas mais importantes que deves perceber é que não vivemos num único plano da nossa existência. Vivemos em quatro mundos diferentes, mas tudo faz parte de nós.

Esses quatro mundos são: o mundo físico, o mundo mental, o mundo emocional e o mundo espiritual.

O que a maioria das pessoas não percebe é que, o mundo físico é apenas uma consequência dos outros três.

O que acontece é que o problema não pode ser corrigido na “consequência” no mundo físico, mas sim, nos mundos mental, emocional e espiritual.

Dinheiro é resultado, riqueza é resultado, saúde é resultado, doença é resultado, o teu peso é resultado.

Vivemos num mundo de causa e efeito. Já ouviste alguém dizer que a falta de dinheiro é um enorme problema? Na verdade, nunca é um problema, e sim um sintoma do que acontece debaixo da terra.

A falta de dinheiro é o efeito. Mas onde está a causa? Ela resume-se: na única maneira de mudar o teu mundo "exterior" é modificar o teu mundo "interior".

Sejam quais forem os teus resultados - abundantes ou escassos, bons ou maus, positivos ou negativos -, lembra-te sempre de que o teu mundo exterior é apenas um reflexo do teu mundo interior. Se as coisas não vão bem na tua vida exterior, é porque não estão bem na tua vida interior. É simples!

Agora, vou te falar das declarações que deves dizer diariamente.

Por que razão as declarações são uma ferramenta tão valiosa?

Porque tudo o que existe é feito de uma única coisa: energia. A energia viaja em frequências e vibrações. Assim, todas as declarações têm uma frequência vibratória. Quando fazes uma declaração em voz alta, a energia que ela liberta vibra por todas as células do teu corpo.

Ela envia mensagens específicas não apenas para o universo como também para o teu subconsciente.

Uma declaração é também, por definição, formal. É a emissão formal de uma energia que entra no universo e percorre o nosso corpo.

Outra palavra importante da definição de declaração é ação. Devemos executar todas as ações necessárias para que as nossas intenções se tornem realidade. Recomendo que faças as declarações em voz alta todos os dias de manhã e à noite.

O modelo financeiro de uma pessoa consiste numa combinação dos seus pensamentos, dos teus sentimentos e das tuas ações em questões de dinheiro.

Como se forma, então, o modelo de dinheiro?

A resposta é simples. Ele constitui-se fundamentalmente da informação ou programação que a pessoa recebeu no passado, sobretudo quando eras criança.

Quais foram as fontes primárias dessa programação ou condicionamento? Para a maioria de nós, a lista inclui pais, irmãos, amigos, figuras de autoridade, professores, líderes religiosos, mídia e cultura para mencionar alguns elementos.

Vejam a cultura. Sabemos que algumas sociedades têm formas próprias de pensar sobre o dinheiro e de lidar com ele, enquanto outras fazem isso de um modo diferente.

Acredita que a criança já sai do ventre da mãe com as atitudes formadas em relação ao dinheiro ou que ela é ensinada a lidar com ele? Acertou: toda criança é ensinada a pensar e agir no que diz respeito às finanças.

O mesmo vale para ti, para mim e para todas as pessoas. Fomos ensinados a pensar e agir de determinada maneira no que se refere ao dinheiro. Esses ensinamentos transformaram-se no condicionamento, que são todas as respostas automáticas que nos conduzem ao longo da vida.

A menos, é claro, que sejamos capazes de intervir e rever os arquivos de dinheiro que temos na cabeça. É exatamente isso que vais fazer ao longo da leitura deste livro.

Disse que: **pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações e ações conduzem a resultados**. Nesse ponto surge uma pergunta interessante: de onde vêm os teus pensamentos? Por que pensas de modo diferente das outras pessoas?

Os teus pensamentos têm origem nos arquivos de informação que guardas nos compartimentos de armazenagem da tua mente.

Mas de onde parte essa informação? Da tua programação passada.

É verdade, o teu condicionamento determina todos os pensamentos que surgem na tua mente. É por isso que ele costuma ser chamado de mente condicionada.

Para incluir esse entendimento, o **Processo de Manifestação** pode agora ser ajustado da seguinte maneira:

A tua programação conduz aos teus pensamentos; os teus pensamentos conduzem aos teus sentimentos; os teus sentimentos conduzem às tuas ações; as tuas ações conduzem aos teus resultados.

Mudando a programação, dás o primeiro e indispensável passo para modificares os teus resultados.

E como ocorre o condicionamento? Ele estabelece-se de três maneiras principais em todos os campos da vida, inclusive do dinheiro:

Programação verbal: o que ouvias quando era criança?

Exemplo: o que vias quando eras criança?

Episódios específicos: que experiências tiveste quando eras criança?

A primeira influência: programação verbal.

Na tua infância, que frases ouvias a respeito de dinheiro, riqueza e pessoas ricas?

Provavelmente algo como: o dinheiro é a fonte de todo mal, poupa para os dias ruins, os ricos são gananciosos, os ricos são criminosos, os ricos são desonestos, tens que trabalhar muito para ganhar dinheiro, não se pode ser rico e espiritualizado ao mesmo tempo, dinheiro não nasce nas árvores, o dinheiro fala mais alto, os ricos ficam cada vez mais ricos e os pobres

cada vez mais pobres, isso não é para o nosso bico, nem todo mundo pode ser rico, nunca se tem o bastante e a infame frase não temos dinheiro para isso e para aqui...etc.

O condicionamento do teu subconsciente determina o teu pensamento. O teu pensamento determina as tuas decisões e estas determinam as tuas ações, que, finalmente, determinam os teus resultados.

São quatro os elementos-chave da mudança, todos essenciais para a reprogramação do teu modelo de dinheiro. Eles são simples, porém muito poderosos.

O primeiro elemento da mudança é a **conscientização**. Não podes modificar uma coisa cuja existência ignoras.

O segundo elemento da mudança é o **entendimento**. Se compreenderes a origem do teu modo de pensar, serás capaz de reconhecer que ele tem que vir de fora.

O terceiro elemento da mudança é a **dissociação**. Ao constatar que este modo de pensar não é o teu, tens a opção de mantê-lo ou largá-lo, baseado em quem és hoje e onde queres estar amanhã.

Podes observar essa maneira de pensar e vê-la como ela é - apenas um arquivo de informação armazenado na tua mente há muito tempo que talvez não tenha mais um pingo de verdade nem valor para ti.

O quarto elemento é o **recondicionamento**.

Passos para a mudança: programação verbal CONSCIENTIZAÇÃO - Escreve as frases que ouvias sobre dinheiro, riqueza e pessoas ricas quando eras criança.

ENTENDIMENTO - Escreve sobre como essas frases te têm afetado a tua vida financeira até hoje.

DISSOCIAÇÃO - Percebe que esses pensamentos representam apenas o teu aprendizado passado, que eles não são parte da tua anatomia, não são quem tu és. Deves de conseguir perceber e ver que o presente te está a dar a opção de seres diferente.

Se estás a juntar dinheiro para os dias difíceis, sabes o que vai acontecer?

Dias difíceis! Para de fazer isso. Em vez de economizares para tempos ruins, concentre-se em guardar para os dias felizes ou para o dia em que vais alcançar a tua liberdade financeira.

Nesse caso, pela lei da atração, é exatamente isso o que obterás.

Disse anteriormente que, em questões de dinheiro, a maioria das pessoas tende a identificar-se com os pais ou com um deles pelo menos, mas há também o outro lado da moeda.

Há quem acabe tornando-se exatamente o oposto deles. Por que razão isso acontece? Será que as palavras raiva e rebeldia têm algo a ver com essa história? Em suma, tudo depende do quanto a pessoa se irritava com os pais.

Infelizmente, quando somos crianças não podemos dizer a eles:

"Mãe, Pai, sentem-se aqui. Quero dizer uma coisa: -não gosto da maneira como vocês lidam com o vosso dinheiro.

Por isso, quando for adulto, vou agir de modo totalmente diferente. Espero que compreendam. Agora vão dormir. Tenham bons sonhos."

Não, as coisas definitivamente não acontecem assim.

Pelo contrario: quando os nossos botões são apertados, geralmente tendemos a ficar furiosos e a reagir com uma atitude do tipo: "Eu odeio-vos. Jamais serei como vocês. Quando eu crescer, serei rico, terei tudo o que quero, quer gostem ou não." Depois, vamos para o quarto, batemos a porta e começamos a bater o travesseiro ou o que estiver ao alcance da mão para aliviar a frustração.

Muitas pessoas nascidas em famílias pobres sentem raiva e revoltam-se. Em geral, vão à luta e enriquecem ou têm, pelo menos, o impulso de enriquecer.

Porem há um pequeno problema. Mesmo que façam fortuna ou se matem de trabalhar na tentativa de alcançar o sucesso, elas não costumam ser felizes.

Por quê? Porque as raízes da sua riqueza ou motivação para ganhar dinheiro são a raiva e o ressentimento. Conseqüentemente, dinheiro e raiva tornam-se entidades associadas na sua mente: quanto mais dinheiro elas têm ou lutam para ter, mais enraivecidas ficam.

Até o dia em que a sua consciência lhes diz: "Estou cansado de tanta raiva e de tanto stress. Tudo o que quero é paz e felicidade."

Nesse ponto, as pessoas perguntam à mesma mente que criou aquela associação o que fazer a respeito dessa situação. E a mente responde: "Para te livrares da raiva, será necessário dar um fim ao teu dinheiro." E é o que elas fazem: inconscientemente, livram-se dele.

Começam a gastar tudo á maluca, a realizar maus investimentos, a pedir divórcios desastrosos do ponto de vista financeiro ou a sabotar o próprio sucesso de outra forma.

Mas não importa, porque agora elas são felizes, certo? Errado. As coisas ficam ainda piores porque agora, além de continuarem a sentir raiva, elas estão também no fundo do poço.

Acabaram com a coisa errada!

Livraram-se do dinheiro, e não da raiva - do fruto, e não da raiz -, quando a verdadeira questão é, e sempre foi, a raiva que sentem dos pais. Enquanto esse sentimento permanecer, elas nunca estarão verdadeiramente felizes ou em paz, não importa quanto dinheiro tenham ou deixem de ter.

A sua razão, ou motivação, para enriquecer ou fazer sucesso é crucial. Se ela possui uma raiz negativa, como o medo, a raiva ou a necessidade de provar algo a si mesmo, o dinheiro nunca lhe trará felicidade.

Por quê? Porque nenhum desses problemas pode ser resolvido com dinheiro.

Mas presta atenção - a segurança e o medo são ambos motivados pelo mesmo fator. A busca por segurança tem origem na insegurança, cujo fundamento é o medo.

Será que mais dinheiro dissipa o medo? Quem dera! A resposta é: absolutamente, não. Por quê? Porque o dinheiro não é a raiz do problema; o medo, sim. E o pior é que esse sentimento, mais do que um problema, é um hábito.

Portanto, ganhar mais dinheiro apenas mudará o tipo de receio que trazemos dentro de nós. Quando não possuímos nada, sentimos medo de não conseguir chegar lá ou de não termos o suficiente. Se atingimos um patamar qualquer, o medo passa a ser "E se perder tudo o que consegui?", ou "Toda a gente vai querer o meu dinheiro", ou ainda "Vou ter que pagar uma fortuna de impostos".

Em resumo, se não formos à raiz da questão e nos livrarmos do medo, nenhuma quantidade de dinheiro será capaz de nos ajudar.

É claro que a maioria das pessoas, se pudessem escolher, preferiria preocupar-se com a possibilidade de perder o dinheiro que possui a não ter um centimo, mas nenhuma dessas duas hipóteses propicia um modo agradável de viver.

Assim como existem pessoas movidas pelo medo, há quem seja motivado a alcançar o sucesso financeiro para provar que "é suficientemente capaz".

Por enquanto, apenas entenda que nenhuma quantidade de dinheiro jamais fará de ti alguém competente. O dinheiro não pode transformar-te em algo que, já és. Volto a dizer: assim como acontece com o medo, a necessidade de provar a tua competência o tempo todo acaba tornando-se o teu modo de viver.

Nem te passa pela cabeça que essa necessidade está a influenciar os teus atos. Se te consideras um grande realizador, um grande líder, uma pessoa determinada, características que são todas excelentes.

A questão que permanece é: por quê? Que motor está na raiz de tudo isso?

No caso das pessoas movidas pela necessidade constante de provar que são capazes, nenhuma quantidade de dinheiro consegue aliviar a dor daquela ferida interna que faz com que, para elas, todas as coisas e todas as pessoas da tua vida não são "o suficiente".

Nem todo o dinheiro do mundo, nem qualquer outra coisa do gênero, será o bastante para quem não se sente capaz.

Mais uma vez: está tudo dentro de ti. Lembra-te: o teu mundo interior reflete o teu mundo exterior. Se não te consideras pleno, acabarás por confirmar essa crença e criando a realidade de que não tens o suficiente.

Por outro lado, se sentes uma pessoa plena, validarás essa crença se gerares abundância. Por quê? Porque a plenitude é a tua raiz e ela se tornará o teu modo natural de viver.

Desvinculando a tua motivação para ganhar dinheiro da raiva, do medo e da necessidade de auto-afirmação, poderás estabelecer novas associações para prosperar financeiramente por meio do propósito, da contribuição e da alegria. Assim, nunca terás que te livrar do dinheiro para ser feliz.

Ser rebelde ou ser o oposto dos teus pais na área financeira nem sempre é um problema. Ao contrário, se és um rebelde (geralmente o caso do segundo filho) e a tua família tem hábitos negativos no que diz respeito ao dinheiro, é muito bom pensar e agir de forma oposta a ela nessa questão.

Por outro lado, se os teus pais são bem-sucedidos e estás contra eles, podes estar a caminho de enfrentar sérias dificuldades financeiras.

Em qualquer dos casos, o importante é reconhecer como o teu modo de ser se relaciona com um dos teus pais ou com ambos em matéria de dinheiro.

Passos para a Mudança, exemplo:

CONSCIENTIZAÇÃO -Pensa no modo de ser e nos hábitos dos teus pais em relação à riqueza e ao dinheiro. Faz uma lista sobre os aspectos que consideras igual a cada um deles ou o teu oposto.

ENTENDIMENTO - Escreve sobre o efeito que esse exemplo esta a fazer na tua vida financeira.

DISSOCIAÇÃO - Compreende que esse modo de ser é apenas o teu aprendizado passado, e não quem tu és. Consegues perceber que tem a opção de ser diferente agora?

DECLARAÇÃO

“Eu tenho uma mente milionária!”

Se o teu modelo não é compatível com o da pessoa com quem te relacionas, há um grande desafio à tua frente. Isso vale para pessoas casadas, namorados, familiares e até sócios.

O fundamental é compreender que estás a lidar com modelos, e não com dinheiro. Uma vez que tenhas identificado o modelo financeiro do teu parceiro ou da tua parceira, conseguirás lidar com ele de um modo que satisfaça ambos.

O primeiro passo é teres a consciência de que os arquivos de dinheiro dessa pessoa são provavelmente diferentes dos teus. Em vez de te aborreceres, procura compreender.

Faz o possível para saber o que é importante para ela nessa área e identifica as tuas motivações e os teus receios. Assim, estarás a lidar com as raízes e não com os frutos, e terás uma boa oportunidade de solucionar o problema.

Passos para a mudança: episódios específicos, escreve num papel uma lista das ações que os dois consideram positivas para guiar a tua vida.

CONSCIENTIZAÇÃO - Pensa num episódio emocional específico a respeito de dinheiro que tenhas vivido quando criança.

ENTENDIMENTO - Escreve sobre como esse episódio pode ter afetado a tua vida financeira atual.

DISSOCIAÇÃO - Compreender que esse modo de ser é apenas o teu passado e não quem tu és. Consegues perceber que tens a opção de ser diferente agora?

DECLARAÇÃO

Eu liberto-me das minhas experiências negativas com dinheiro e crio para mim um futuro novo e rico.

Agora diz: “Eu tenho uma mente milionária!”

Afinal, o que está programado no teu modelo de financeiro?

É hora de responder à pergunta que vale um milhão. Qual é o teu atual modelo de dinheiro e sucesso e para quais resultados te estás a dirigir. subconscientemente?

Estás programado para o sucesso, para a mediocridade ou para o fracasso financeiro?

Está programado para viver na pobreza ou para fazer fortuna? Está programado para batalhar por dinheiro ou para trabalhar de forma equilibrada?

Está condicionado a ter um rendimento estável ou um rendimento residual e a crescer? Já sabes do que se trata: primeiro tens, depois não tens, depois tens, depois não tens. Parece que as causas dessa drástica variação vêm do mundo exterior.

O que interessa saber é se estás a atingir o teu pleno potencial financeiro ou não. Talvez estejas a perguntar-te por que razão uma pessoa precisa de tanto dinheiro.

Primeiro, a própria pergunta não é francamente positiva para a tua riqueza, mas um sinal de que deves rever o teu modelo de financeiro.

Segundo, o principal motivo se ganhares muito dinheiro podes ajudar muitas instituições, que por sua vez ajudam pessoas e animais.

Estás programada para economizar dinheiro ou para gastá-lo?

Está programado para administrá-lo bem ou para administrá-lo mal?

O teu condicionamento leva-te a escolher investimentos de sucesso ou a entrar em situações complicadas? Talvez estejas a perguntar-te: "Como é que é possível que o fato ganhar ou perder dinheiro na bolsa de valores ou em imóveis esteja inscrito no meu modelo?" É simples.

Quem escolhe as ações és tu!

Volto a dizer: o teu modelo de dinheiro determina a tua vida financeira - e até a tua vida pessoal. Se és uma mulher cujo modelo de dinheiro está programado para rendimentos baixos, o mais provável é que atraias um homem que também apresente esse tipo de programação, para que possas permanecer na situação financeira em que te sentes confortável e a validar o teu modelo.

Caso sejas um homem cujo modelo de dinheiro está programado para rendimentos baixos, o mais provável é que atraias uma mulher gastadora que vai gastar toda a tua conta bancária, para que possas permanecer na situação financeira em que te sentes confortável e legitimar o teu modelo.

A maioria das pessoas acredita que o sucesso nos negócios depende fundamentalmente das suas qualificações e dos seus conhecimentos, ou, pelo menos, da sua perspicácia em identificar as melhores oportunidades em termos comerciais. Lamento ter que te dizer que isso não é bem assim.

O sucesso do teu negócio depende do teu modelo de dinheiro.

E como podes descobrir a programação do teu modelo de dinheiro? Uma das maneiras mais óbvias é examinar os teus resultados.

- Analise a tua conta bancária.
- Analise a tua renda.
- Analisa o teu património líquido.
- Analise o êxito dos teus investimentos.
- Analisa o teu sucesso nos negócios.
- Analisa se és um gastador ou um poupador.
- Analisa se administras bem as tuas finanças.
- Analisa até que ponto os teus rendimentos são estáveis ou flutuantes.
- Analisa o quanto trabalhas para ganhar dinheiro.
- Analise os teus relacionamentos que envolvem dinheiro.

O teu dinheiro é suado ou Chega com facilidade? Tens um negócio ou um emprego? Ficas muito tempo no mesmo negócio, emprego ou mudas com frequência?

Podes tentar o que for - desenvolver os teus conhecimentos em negócios, marketing, vendas, negociações, administração e torna-te especialista em imóveis ou ações. Essas são ótimas ferramentas. Mas, no fim, se a tua caixa de ferramentas interna não for grande e forte o suficiente para ajudar-te a ganhar e conservar quantidades substanciais de dinheiro, todas as ferramentas do mundo serão inúteis.

Repito, é uma simples questão de aritmética: "Os teus rendimentos crescem à medida que cresces."

Felizmente, ou quem sabe infelizmente, o teu modelo de dinheiro e sucesso tenderá a permanecer com contigo para o resto da vida - a não ser que seja modificado e transformado.

Lembra-te de que o primeiro elemento de toda mudança é a conscientização. Faça uma auto-análise, conscientize-se, observa os teus pensamentos, os teus medos, as tuas crenças, os teus hábitos, as tuas atitudes e a tua inação. Coloca-te sob a lente de um microscópio. Estuda-te.

A maioria de nós acredita que vive uma vida baseada em escolhas, mas em geral isso não é verdade. Mesmo sendo pessoas esclarecidas, ao longo de um dia tomamos poucas decisões que retlem a consciência que temos de nós mesmos naquele momento.

Na maior parte do tempo, somos como robôs: agimos no automático, dirigidos por condicionamentos passados e por velhos hábitos. É nesse ponto que entra a conscientização.

A consciência observa os nossos pensamentos e as nossas ações para que vivamos das escolhas verdadeiras feitas no momento presente em lugar de sermos governados por uma programação proveniente do passado.

A consciência observa os nossos pensamentos e as nossas ações para que vivamos das escolhas verdadeiras feitas no momento presente em lugar de sermos governados por uma programação proveniente do passado.

Portanto, adquirindo consciência, poderás viver do que é hoje em vez do que foi ontem; conseguirás reagir apropriadamente às situações que se apresentam, fazendo uso de toda a gama e de todo o potencial das tuas qualificações e dos teus talentos em vez de reagir de forma inadequada aos acontecimentos, impelido por medos e inseguranças do passado.

Uma vez consciente, conseguirás ver a tua programação tal como ela é: meras gravações de informações recebidas e aceitas no passado, quando eras muito jovem para conhecer algo melhor.

Vais perceber que esse condicionamento não é quem és, mas quem escolheste ser; vais compreender que não é a "gravação", é sim o "gravador"; que não é o "conteúdo" do copo, mas o próprio copo.

De fato, a genética pode ter influência nisso tudo e, é claro, os aspectos espirituais também desempenham o seu papel, porém boa parte do modelo de pessoa que és provém das crenças e informações de outras pessoas.

Como já disse, as crenças não são necessariamente verdadeiras nem falsas, nem certas nem erradas - mas, sejam ou não válidas, elas são opiniões que foram transmitidas.

Por isso é indispensável que escolha sabiamente os teus pensamentos e as tuas crenças. Conscientize-se de que eles não são quem és, tão pouco estão necessariamente ligados a ti.

Por mais preciosos que pareçam, não tem mais importância e significado do que aqueles que te confere. Nada tem significado, exceto aquele que nós mesmos atribuímos às coisas.

Se o teu verdadeiro objetivo na vida é voar rumo ao sucesso, não acredites numa só palavra que tu mesmo disseres. E, se desejas clareza instantânea, não acredites no teu pensamento.

Caso sejas como a maioria das pessoas, vai acreditar em algo nesse sentido, portanto podes perfeitamente adotar para ti mesmo crenças positivas, enriquecedoras.

Lembre - te: pensamentos conduzem a sentimentos, que conduzem a ações, que conduzem a resultados. Pode optar por pensar e agir como as pessoas ricas e, desse modo, conquistar resultados semelhantes aos que elas alcançam.

A questão é: como pensam e agem as pessoas ricas?

Se queres mudar para sempre a tua vida financeira, prossegue.

DECLARAÇÃO

Observo os meus pensamentos e só alimento aqueles que me fortalecem.

Agora diz: Eu tenho uma mente milionária!

PARTE 2

Os Arquivos de Riqueza

Dezessete modos de pensar e agir que distinguem os ricos das outras pessoas.

Na 1ª parte falei sobre o **Processo de Manifestação**. Lembras-te: **pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações e ações conduzem a resultados**.

Tudo tem início com os pensamentos. Não é espantoso que, embora esse poderoso mecanismo seja a base da nossa vida, a maioria de nós não faz a menor idéia de como ele funciona? Começa por perceber como a tua mente trabalha.

Metaforicamente falando, ela não é nada mais do que um grande armário cheio de arquivos, similar ao que talvez tenhas em casa ou no escritório. Toda informação que entra ali é etiquetada e guardada nesses arquivos de fácil acesso para ajudar na tua sobrevivência.

Percebeste? Não disse prosperidade, disse sobrevivência.

Em cada situação, recorres a esses arquivos mentais para determinar a tua reação. Digamos, por exemplo, que se trate de uma oportunidade financeira. Vais automaticamente até os arquivos que têm a etiqueta dinheiro e, com base neles, decides o que fazer.

Os teus únicos pensamentos possíveis a respeito desse assunto são aqueles armazenados nessas pastas, ou seja, elas contêm tudo o que está guardado na tua mente sob essa categoria.

As tuas decisões fundamentam-se naquilo que lhe parece lógico, sensato e apropriado naquele momento. Então fazes o que acreditas ser a escolha certa. O problema, no entanto, é que a escolha certa pode não ser uma escolha bem-sucedida. Na verdade, aquilo que faz total sentido para ti pode algumas vezes produzir péssimos resultados.

Se no teu armário só existem arquivos desfavoráveis ao sucesso financeiro, essas serão as únicas opções à tua disposição: escolhas naturais, automáticas e que farão total sentido para ti, mas cujo resultado final pode ser um problema

Inversamente, se na tua mente existem arquivos favoráveis ao sucesso financeiro, tomará, de forma natural e automática, decisões que conduzem a ele.

Nem precisarás de refletir sobre o assunto. O teu modo normal de pensar resultará numa ação bem-sucedida da mesma forma que o modo normal de pensar de Donald Trump produz riqueza.

Não seria fantástico se fosses naturalmente capaz de pensar como os ricos em matéria de dinheiro? Desejo muito que a tua resposta a esta pergunta tenha sido "com certeza" ou algo semelhante.

Sim, tu és capaz!

Como disse anteriormente, o primeiro passo para qualquer mudança é a conscientização. Isto é, o ponto de partida para pensar da mesma forma que os ricos é saber como eles pensam.

As pessoas ricas pensam de um modo muito diferente de quem tem uma mentalidade pobre ou uma visão de classe média. Os seus pensamentos distinguem-se em matéria de dinheiro, de riqueza, de si próprias, de outras pessoas e de praticamente todos os aspetos da vida.

Vou instalar na tua mente 17 "arquivos de riqueza" alternativos.

Novos arquivos possibilitam novas escolhas. Eles vão te ajudar a perceber quando estiveres a racionar como um indivíduo de mentalidade pobre ou como alguém que tem uma visão de classe média e a mudar conscientemente o teu foco para o modo de pensar das pessoas ricas.

Lembra-te: podes optar por maneiras de pensar favoráveis à tua felicidade e ao teu sucesso e deixar de lado as formas negativas.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Podes optar por maneiras de pensar favoráveis à tua felicidade e ao seu sucesso e deixar de lado as formas negativas.

Antes de começar, quero fazer alguns esclarecimentos:

- Primeiro, não tenho a menor intenção de menosprezar quem dispõe de poucos recursos financeiros nem desejo dar a impressão de que não me sensibilizo com a tua situação. Não considero os ricos melhores do que ninguém: eles apenas têm mais dinheiro. Por outro lado, em alguns casos, para assegurar-me de que captarás a mensagem, utilizo exemplos mais incisivos para diferenciar o modo como as pessoas pensam.
- Segundo, sempre que menciono pessoas ricas, pessoas que vivem com grandes dificuldades financeiras e pessoas que têm uma vida apenas satisfatória no que se refere às finanças, estou a referir-me unicamente à sua mentalidade, à sua maneira característica de pensar e agir, e não à quantidade de dinheiro que elas têm ou ao seu valor para a sociedade.
- Terceiro, exponho a questão de maneira generalizada. Sei muito bem que nem todos os ricos, assim como nem toda pessoa que dispõe de recursos financeiros limitados ou simplesmente satisfatórios. Repito, o meu objetivo é destacar as diferenças entre as mentalidades para ter certeza de que entenderás os princípios e conseguirás utilizá-los.
- Quarto, de modo geral, menciono com menos frequência a visão de classe média, porque esta costuma ser um híbrido da forma como os ricos pensam e da mentalidade pobre. O meu propósito, insisto, é que conscientizes do lugar que ocupas na escala e que raciocines como os ricos, caso queira ser um deles.
- Quinto, podes ter a impressão de que muitos princípios têm mais a ver com hábitos e ações do que com formas de pensar. Lembra-te: as tuas ações provêm dos teus sentimentos, que provêm dos teus pensamentos. Consequentemente, toda ação que conduz à riqueza é precedida de um modo de pensar que segue essa mesma direção.

Finalmente, quero que disponhas a abrir mão da idéia de que estás certo. Ou seja, que aceites deixar de fazer as coisas do teu modo. Por quê? Porque a tua forma de agir fez com que chegasses exatamente à situação em que estás agora.

É essencial que cada um dos arquivos seja colocado em prática o mais rápido possível na tua vida, para que o conhecimento passe a um nível físico, celular, criando uma mudança permanente e duradoura.

Quase todas as pessoas entendem que somos criaturas de hábitos. O que elas não sabem é que existem dois tipos de hábitos: os de fazer e os de não fazer. Tudo o que não estás a fazer neste momento tens o hábito de não fazer.

A única maneira de mudar isso é fazer. A leitura vai te ajudar, mas a questão é completamente diferente quando se passa da teoria à prática. Caso esteja de fato comprometido com o sucesso, prove isso executando as ações sugeridas

Arquivo de Riqueza nº 1

As pessoas ricas acreditam na seguinte idéia: "**Eu crio a minha própria vida.**"

As pessoas de mentalidade pobre acreditam na seguinte idéia: "Na minha vida, as coisas acontecem."

Se queres enriquecer, é imperativo acreditar que estás no comando da tua vida, em especial da tua vida financeira. Caso contrário, tens uma crença enraizada de que exerce pouco ou nenhum controle sobre a tua própria vida e, conseqüentemente, de que exerce pouco ou nenhum controle sobre o teu sucesso financeiro.

Já reparaste que em geral são as pessoas que têm uma situação financeira difícil as que gastam mais dinheiro com jogos lotéricos? Elas realmente acreditam que a riqueza cairá no seu colo quando as bolinhas com os seus números forem sorteadas. As vezes passam a noite toda a ver televisão á espera ansiosamente pelo sorteio para ver se desta vez a fortuna finalmente chega.

É claro que toda a gente quer ganhar na loteria e até os ricos jogam de vez em quando para se divertir. Porém, em primeiro lugar, eles não gastam uma parte substancial dos seus rendimentos com bilhetes; em segundo lugar, essa não é a sua principal "estratégia" para fazer fortuna.

Precisas de acreditar que és tu mesmo quem conquista o teu próprio êxito, que és tu mesmo quem promove a tua própria mediocridade e que és tu mesmo quem estabelece a tua própria batalha pelo dinheiro e pelo sucesso. Consciente ou inconscientemente, sempre se trata de ti.

Em vez de assumirem a responsabilidade pelo que acontece na sua própria vida, as pessoas de mentalidade pobre preferem colocarem-se no papel de vítimas. Um pensamento típico de quem apresenta esse padrão é: "Pobre de mim." Assim, por força da lei da intenção, é literalmente isto o que as vítimas conseguem ser: pobres.

Repara que disse que elas se colocam no papel de vítimas. Não afirmei que são vítimas. Na minha opinião, ninguém é vítima. Creio que as pessoas adotam essa imagem por acreditarem que desse modo conseguem alguma coisa.

Sendo assim, como é que sabes quando alguém está fazendo-se de vítima?

A resposta é: uma vítima deixa três pistas óbvias;

Pista nº 1 da vítima: a culpa é dos outros.

Quando o assunto é o motivo de não serem ricas, as vítimas, na sua maioria, são especialistas no "jogo da culpa". O objetivo do jogo é ver para quantas pessoas e circunstâncias uma vítima consegue apontar o dedo sem conseguir olhar-se para si mesma.

É algo divertido, pelo menos para ela. Infelizmente, não é assim tão bom para qualquer um que tenha a má sorte de estar ao teu lado. A razão é simples: quem está muito próximo a ela torna-se um alvo fácil.

A vítima põe a culpa na economia, no governo, na bolsa de valores, nos seus corretores, no ramo de negócio em que atua, no patrão, nos empregados, no gerente, nos diretores da empresa, no serviço de atendimento ao cliente, no departamento de entregas, no marido ou na sua mulher, no sócio, em Deus e, é claro, nos pais.

A culpa é sempre de outra pessoa ou de outra coisa. O problema é invariavelmente alguém ou alguma coisa, nunca ela própria.

Pista nº 2 da vítima: há sempre uma justificação.

Quando não está a culpar alguém, a vítima trata de racionalizar ou justificar a sua situação dizendo algo do género: "dinheiro não é assim tão importante." Eu pergunto-te: achas que, se disser ao teu marido ou à tua mulher, ao teu namorado ou à tua namorada, à tua sócia ou ao seu sócio que eles não são assim tão importantes, algum deles ficaria muito tempo contigo?

Acredito que não. Tão pouco o dinheiro ficaria.

É evidente que essas pessoas estão a enfrentar grandes dificuldades financeiras. Terias uma motocicleta se ela não fosse importante para ti? É claro que não. Terias um papagaio de estimação se ele não fosse importante para ti? Obviamente, não. Da mesma forma, se, na tua opinião, o dinheiro não é tão importante assim, simplesmente não terás nenhum.

Vou explicar algo sem meias palavras: toda pessoa que diz que dinheiro não é importante não tem dinheiro nenhum. Os ricos entendem a importância do dinheiro e o lugar que ele ocupa na sociedade. Quem tem uma mentalidade pobre, por sua vez, valida a sua própria inépcia financeira com comparações irrelevantes.

Afirma: "O dinheiro não é mais importante do que o amor." Ora, essa é uma comparação equivocada. O que é mais importante: o teu braço ou a tua perna? É óbvio que ambos têm importância.

O dinheiro é essencial nas áreas em que produz resultados e insignificante nos campos em que não tem utilidade. E, embora o amor possa fazer o mundo girar, esse sentimento

certamente não paga a construção de hospitais, igrejas e casas. E também não enche a barriga de ninguém.

O dinheiro é extremamente importante nas áreas em que produz resultados e insignificante nos campos em que não tem utilidade. Nenhum rico acredita que o dinheiro não é importante.

alguma forma, o dinheiro é insignificante, não deves ir bem financeiramente e continuarás assim enquanto não erradicar esse arquivo negativo do teu modelo de dinheiro.

Pista nº 3 da vítima: passa a vida a queixar-se.

Queixar-se é a pior coisa que alguém pode fazer pela sua saúde e riqueza. A pior mesmo. Por quê?

Acredito piamente na lei universal que diz: "Aquilo que focalizamos expande-se." Quando te queixas, estás concentrando-te: naquilo que está certo ou no que está errado na tua vida? Obviamente, está a dar destaque ao que está errado. E, uma vez que aquilo que é focalizado se expande, só receberás mais do que está a ir mal.

Muitos professores da área do desenvolvimento pessoal falam sobre a lei da atração. Ela diz que "os iguais se atraem" - isso quer dizer que, quando alguém reclama, estás na realidade atraindo coisas más para a tua vida.

A pessoa que se queixa torna-se um "ímã de coisas más" vivo e pulsante.

Já reparaste como costuma ser difícil a vida das pessoas que vivem a lamentarem-se? Parece que tudo o que pode dar errado lhes acontece.

Isso remete a, outro ponto. Tens que fazer questão absoluta de não ficar na companhia de pessoas que vivem reclamando. Se tiveres uma grande necessidade de estar perto de uma delas, não te esqueças de te protegeres com um guarda-chuva de aço, do contrário a coisa má que era, destinada a ela, vai cair em cima de ti também.

Eu procuro ficar tão distante quanto possível de quem reclama porque a energia negativa é contagiosa. Muitas pessoas, porém, adoram aproximarem-se dos resmungões e ouvi-los. Por quê? Por um motivo simples: elas estão à espera da sua vez de se queixar.

Vou te dar um trabalho de casa e prometo que ele te dará uma grande oportunidade de mudar a tua vida. Desafio-te a não reclamares de nada durante os próximos sete dias. E não apenas em voz alta, na tua cabeça também. Porém terás que fazer isso nos próximos sete dias inteirinhos.

Por quê? Porque durante os primeiros dias talvez ainda recebas alguma coisa má "residual" do passado. Por isso podes demorar um pouco para ela se dissipar.

Garanto que a tua vida se tornará surpreendente quando parares de te concentrar nas coisas negativas - e de atraí-las, portanto.

Se costumavas te lamentar, esquece por enquanto a idéia de atrair o sucesso - para a maioria das pessoas, atingir o "ponto morto" já é um grande começo.

A atitude de culpar os outros, a justificarem-se e a queixarem-se tem o mesmo efeito das pílulas. Só serve para reduzir stress. Alivia a tensão do fracasso.

Pensa nisso. Se a pessoa não estivesse a ser mal-sucedida de algum modo, ela precisaria de responsabilizar alguém, arranjar uma justificação, para isso ou reclamar? A resposta óbvia é: não.

De hoje em diante, quando te vires a culpar os outros, justificando-te ou te queixando, pára imediatamente.

Lembra-te de que estás a criar a tua vida, a atrair para ela, a todo momento, o sucesso ou algo negativo. É fundamental que escolhas cuidadosamente os teus pensamentos e as tuas palavras.

Não existem vítimas verdadeiramente ricas.

Ser vítima tem as suas recompensas. O que as pessoas ganham colocando-se nesse papel?

A resposta é: atenção. Isso é importante? Com toda a certeza. De uma forma ou de outra, atenção é tudo o que a maioria das pessoas deseja. E o que faz com que elas vivam em busca de atenção é o fato de cometerem um grande erro - o mesmo que quase todos nós já cometemos: confundir atenção com amor.

Acredita: é praticamente impossível ser feliz e bem-sucedido quando achas que precisas de atenção o tempo todo. Por causa dessa necessidade, quem está sempre a querer agradar para conseguir aprovação costuma ficar à mercê dos outros.

A busca por atenção causa mais um problema: a pessoa tende a fazer coisas idiotas para consegui-la. É essencial dissociar a atenção do amor por vários motivos.

Primeiro, a pessoa fará mais sucesso; segundo, será mais feliz; terceiro, poderá encontrar amor verdadeiro na sua vida. Na maior parte dos casos, aqueles que confundem amor com atenção não se amam no sentido genuinamente espiritual da palavra, e sim, em larga medida, a partir do seu próprio ego, como na frase "eu amo tudo o que fazes por mim".

Consequentemente, o relacionamento diz respeito apenas ao próprio indivíduo, não à outra pessoa ou, pelo menos, às duas.

Dissociando a atenção do amor, a pessoa liberta-se para amar o outro pelo que ele é, e não pelo que ele faz para ela.

Como já disse, uma vítima verdadeiramente rica não existe. Assim, para poder continuar nesse papel, quem está em busca de atenção faz questão absoluta de nunca enriquecer de verdade.

Chegou a hora de te decidires: ou continuas a achar que és uma vítima ou que podes ser uma pessoa de sucesso. Mas, jamais as duas coisas ao mesmo tempo. Chegou a hora de resgatares o teu poder e reconhecer que crias tudo o que existe e o que não existe na tua vida.

Observe que produzes a tua riqueza, a tua falta de riqueza e todas as possibilidades que estão no meio do caminho.

DECLARAÇÃO

Eu crio o meu próprio grau de sucesso financeiro. Eu tenho uma mente milionária!

Faz um "controle". Ao final de cada dia, faz uma lista sobre um fato que tenha sido positivo e outro que tenha sido negativo. Depois, escreves a resposta para a seguinte pergunta: "Como criei cada uma dessas situações?"

Se houver outras pessoas envolvidas, responde: "Qual foi o meu papel na criação de cada uma dessas situações?" Esse exercício coloca-te como responsável pela tua vida e conscientemente das estratégias que estão a funcionar a teu favor e das que estão contra ti.

Arquivo de riqueza nº 2

As pessoas ricas entram no jogo do dinheiro para ganhar. As pessoas de mentalidade pobre entram no jogo do dinheiro para não perder.

As pessoas de mentalidade pobre jogam o jogo do dinheiro na defensiva. Responde: se fosses disputar uma partida de um desporto qualquer usando uma tática estritamente defensiva, quais seriam as tuas possibilidades de vencer? Muita gente concordaria que pouca ou nenhuma.

No entanto, é assim que a maioria das pessoas joga o jogo do dinheiro. A tua principal preocupação é a sobrevivência e a segurança, e não a conquista de riqueza e abundância. Então, qual é a tua meta, o teu objetivo, a tua real intenção?

A meta das pessoas verdadeiramente ricas é ter grande fortuna e abundância. Não apenas algum dinheiro, mas muito dinheiro. E qual é o objetivo das pessoas de mentalidade pobre?

Ter "dinheiro suficiente para pagar as contas, já seria um milagre!" Deixe-me falar uma vez mais sobre o poder da intenção. Se o que pretendes é possuir apenas o bastante para cobrir as despesas, é exatamente isso o que conseguirás - nem um único centavo a mais.

As pessoas que têm uma visão de classe média dão pelo menos um passo além, pena que seja um passo muito pequeno. O seu grande objetivo na vida é igual à palavra de que mais gostam neste mundo: "conforto", e tudo o que desejam é um pouco mais disso. Odeio ter que te dar esta notícia, porém existe uma imensa diferença entre ter algum conforto e ser rico.

Se o teu objetivo é ter algum conforto, é provável que nunca fiques rico. Mas, caso a tua meta seja enriquecer, é provável que alcances uma situação ricamente confortável.

Arquivo de riqueza nº 3

As pessoas ricas assumem o compromisso de serem ricas. As pessoas de mentalidade pobre gostariam de ser ricas.

Como mencionei anteriormente, cada um de nós tem arquivos de riqueza dentro do armário chamado mente. Esses arquivos contêm as nossas crenças pessoais, uma das quais é a de que ser rico é maravilhoso.

No entanto, no caso de muita gente, nessas pastas estão também informações que dizem que ser rico talvez não seja tão espetacular assim.

Uma parte desses registros afirma, radiante: "Ter mais dinheiro tornaria a minha vida muito mais divertida."

Mas outra parte grita: "É, mas vou ter que me matar de trabalhar! Qual é a graça, então?" Uma parte diz: "Vou poder viajar pelo mundo inteiro."

E outra destaca: "É, mas todos vão querer uma ajudinha." Essas contradições podem parecer inocentes, mas, na realidade, são alguns dos principais motivos pelos quais a maioria das pessoas nunca enriquece.

Podemos considerar a questão da seguinte maneira. O universo (outra forma de dizer "força superior"), que está ligado a, um grande departamento de pedidos via correio, está o tempo todo lhe enviando acontecimentos, pessoas e coisas. Tu "pedes" (e recebes) aquilo que desejás encaminhando-lhe mensagens cheias de energia baseadas nas suas crenças dominantes.

Por força da lei da atração, o universo faz o que está ao teu alcance para dizer sim e atende os teus desejos. Mas, se tens mensagens contraditórias nos teus arquivos de riqueza, ele não compreende o que queres.

Em determinado momento, o universo ouve que desejás enriquecer e começa a lhe enviar oportunidades para que alcances o teu objetivo. Depois, porém, ele ouve-te dizer "Os ricos são gananciosos" e começa a ajudá-lo a não ganhar muito dinheiro.

Em seguida, pensas: "Ser rico tornaria a minha vida muito mais interessante"; e o universo, perplexo e confuso, recomeça a lhe mandar chances de ganhar mais dinheiro.

No dia seguinte, não estás de bom humor e pensas: "O dinheiro não é tão importante assim. Frustrado, o universo grita: "Dá um jeito nessa tua cabeça. Eu te darei o que quiseres, mas diz-me o que é!"

O principal motivo que impede a maioria das pessoas de conseguir o que quer é não saber o que quer. Os ricos não têm nenhuma dúvida de que querem fazer fortuna. São inabaláveis no seu desejo e totalmente comprometidos com a criação da riqueza.

Farão tudo o que for legal, moral e ético para concretizar a sua meta. Eles não enviam mensagens contraditórias ao universo. As pessoas de mentalidade pobre, sim.

O principal motivo que impede a maioria das pessoas de conseguir o que quer é não saber o que quer.

As pessoas de mentalidade pobre apontam uma série de motivos para explicar por que enriquecer e ser rico pode ser um problema. Consequentemente, elas nunca estão 100% certas de que querem fazer fortuna.

As mensagens que enviam ao universo são contraditórias, assim como aquelas que transmitem aos outros. E por que toda essa confusão?

Porque as mensagens que elas mandam para si mesmas também são incoerentes. Já falei sobre o poder da intenção. Sei que é difícil acreditar, mas sempre que consegues o que quer - aquilo que desejas no seu subconsciente, e não o que diz querer.

Talvez negues isso enfaticamente: "Está louco? Por que motivo ias querer continuar a matar-te de trabalhar?"

Respondo-lhe exatamente com a mesma pergunta: "Não sei. Por que razão haverias de querer continuar a matar-me de trabalhar?"

Se não estás a conseguir a riqueza que dizes desejar, há uma grande probabilidade de que seja porque, primeiro, no teu subconsciente, não queres de verdade; segundo, não estás disposto a fazer o que é necessário para consegui-la.

Vou explorar um pouco mais essa questão. O querer tem três níveis.

O primeiro nível é: "Eu quero ser rico."

Essa é outra forma de dizer: "Pegarei tudo o que cair no meu colo."

Mas querer somente não basta. Nunca notas-te que "querer" nem sempre conduz a "ter"? Repara que querer e não ter, cria mais querer. Querer torna-se um hábito que só leva a ele mesmo, um círculo vicioso que não chega a lugar nenhum.

A riqueza não resulta simplesmente do fato de a pessoa desejar possuí-la. Basta observar a realidade: bilhões de pessoas querem ser ricos, mas relativamente poucos são.

O segundo nível do querer é: "Eu escolho ser rico." Isso implica a decisão de ficar rico. A escolha tem uma energia muito forte e anda de mãos dadas com a responsabilidade que a pessoa tem de criar a sua própria realidade. A palavra decisão vem do latim *decidere*, que equivale a "eliminar todas as outras alternativas". Escolher é muito bom, mas ainda não é o melhor.

O terceiro nível do querer é: "Eu comprometo-me a ser rico." O significado de comprometer-se é "dedicar-se sem restrições". o que exige não se refrear e dar 100% de tudo o que se tem para obter riqueza.

Isso requer disposição para fazer o que for necessário durante o tempo que for preciso. é o caminho do guerreiro. Nenhuma desculpa, nenhum se, nenhum mas, nenhum talvez - e o

fracasso não é uma opção. O caminho do guerreiro é simples: "Serei rico ou morrerei tentando."

"Eu comprometo-me a ser rico." Experimenta dizer isso a ti mesmo. O que sentes? Há quem experimente uma sensação de força e há quem tenha uma sensação de medo.

As pessoas, na sua maioria, jamais se comprometeriam a ser ricas. Se alguém lhes perguntasse: "Apostariam a sua vida que farão fortuna nos próximos 10 anos?" Quase todas elas diriam: "Nem pensar!" Essa é a diferença entre quem tem muito dinheiro e os indivíduos de mentalidade pobre. É por não se comprometerem de verdade a se tornarem ricos que estes últimos não o são e provavelmente jamais o serão.

A definição de comprometer-se é dedicar-se incondicionalmente.

A palavra-chave é: incondicionalmente. Ela mostra que estás a dar tudo, e queres dizer tudo mesmo, o que tem para conseguir ser rico.

Muitas das pessoas financeiramente empacadas que conheço têm um limite quanto ao que estão dispostas a fazer, ao que aceitam arriscar e ao que admitem sacrificar.

Embora se digam prontas para fazer tudo o que for necessário, eu sempre descubro, quando as questiono profundamente, que elas impõem uma série de condições em relação ao que estão ou não dispostas a realizar para terem sucesso.

Detesto ter que te dizer isso, mas ficar rico não é um passeio no bosque. Enriquecer exige foco, coragem, conhecimento, especialização, 100% de dedicação, atitude de não desistir jamais e, é claro, programação mental de pessoa rica.

Precisas também acreditar piamente que podes conquistar a riqueza e que de fato a mereces. Repito: o significado de tudo isso é que, senão estiveres verdadeira e plenamente determinado a fazer fortuna, o mais provável é que não a obtenhas mesmo.

Está disposto a trabalhar 16 horas por dia? As pessoas ricas estão. Concorda em trabalhar sete dias por semana e abrir mão da maior parte dos seus fins de semana? As pessoas ricas, sim. Admite sacrificar o seu tempo com a família e os amigos e se privar das Suas diversões e dos seus hobbies?

As pessoas ricas fazem isso. Aceita arriscar todo o seu tempo, toda a sua energia e todo o seu capital inicial sem nenhuma garantia de retorno? As pessoas ricas correm esse risco.

Elas estão preparadas para agir assim e dispostas a fazer tudo isso durante um tempo que pode ser curto ou bastante longo. E você, está pronto para essa realidade?

Com sorte, não terás que trabalhar muito tempo, nem muito, nem sacrificar nada. Desejar é de graça, porém eu não contaria com isso.

No entanto, é interessante notar que, uma vez que te comprometas, o universo se apressará em te ajudar. Um dos meus textos favoritos, escrito pelo explorador W. H. Murray numa das

suas primeiras expedições ao Himalaia, diz o seguinte: "Até que se esteja comprometido, sobrevém a hesitação, a possibilidade de recuar, uma ineficiência permanente.

Todo ato de iniciativa (e criação) responde a uma única verdade elementar, e desconhecê-la mata incontáveis idéias e esplêndidos planos: a partir do momento em que o indivíduo se compromete definitivamente, a Providência se move junto com ele.

Toda uma cadeia de eventos emana da decisão do indivíduo, levando a seu favor todos os tipos de imprevistos, encontros e assistência material que ninguém jamais sonharia que pudessem ocorrer dessa maneira."

Por outras palavras, o universo ajudará, guiará, apoiará e fará até milagres a teu favor. Mas, primeiro, tens que te comprometer.

DECLARAÇÃO

Eu me comprometo a ser rico.

Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº4

As pessoas ricas pensam grande. As pessoas de mentalidade pobre pensam pequeno.

A palavra-chave é valor. E é importante conhecer os quatro fatores que determinam o teu valor no mercado: oferta, demanda, qualidade e quantidade. A minha experiência diz que o fator que representa o maior desafio para a maioria das pessoas é a quantidade. Ele corresponde simplesmente a: quanto do teu valor realmente agrega ao mercado?

Outra maneira de dizer isso é: quantas pessoas atendes ou atinges?

Como queres viver? Como deseja jogar o jogo? Preferes pensar grande ou pequeno? A escolha é tua.

A maioria das pessoas escolhe pensar pequeno. Por quê? Primeiro, por causa do medo. Elas morrem de medo do fracasso e também do sucesso. Segundo, porque se sentem inferiores e não merecedoras. Não se consideram suficientemente importantes ou capazes de fazer uma real diferença na vida de alguém.

Mas presta atenção: a nossa vida não diz respeito somente a nós. Diz respeito também a contribuir para a vida dos outros. Diz respeito a ser fiel a nossa missão e à nossa razão de estarmos neste mundo neste momento.

Diz respeito a acrescentarmos a nossa peça ao quebra-cabeça do planeta. A maioria das pessoas está tão presa ao seu próprio ego que pensa: "Tudo gira em volta de mim, de mim e de mim." No entanto, se queres ser rico no verdadeiro sentido da palavra, isso não pode se limitar só a ti. Tens que incluir o valor que acrescentas à vida dos outros.

Buckminster Fuller, um dos maiores inventores e filósofos da nossa época, disse: "O propósito da nossa vida é acrescentar valor à vida das pessoas desta geração e das gerações seguintes."

Cada um de nós veio ao mundo com certos talentos naturais, habilidades específicas. Esses dons nos foram dados por uma razão: para usá-los e compartilhá-los.

Pesquisas mostram que os indivíduos mais felizes são aqueles que exploram ao máximo esses talentos. Parte da nossa missão na vida deve ser, portanto, partilhar os talentos e o valor que temos com o maior número possível de pessoas. Isso requer estar disposto a pensar grande.

Conheces a definição de empresário? A minha é: "Uma pessoa que lucra solucionando problemas alheios." Exatamente. Um empresário não é nada mais do que alguém que soluciona problemas.

Pergunto-te: preferes resolver problemas de mais pessoas ou de menos pessoas? Se respondeste mais, precisas começar a pensar grande e decidir ajudar um grande número de pessoas - milhares, milhões até. O efeito disso é que, quanto mais gente auxiliares, mais "rico" ficarás nos planos mental, emocional, espiritual e, por fim, financeiro.

Não te iludas: neste mundo todos nós temos uma missão e ela ainda não terminou.

O que tenho visto é muita gente a deixar de fazer o seu trabalho, de cumprir a sua obrigação. O que vejo é muita gente pensando pequeno demais e muita gente se deixando guiar por egos moldados pelo medo.

O resultado é muita gente abrindo mão de viver à altura do seu potencial, tanto em termos da própria vida quanto da sua contribuição para os outros.

Tudo se resume ao seguinte: se não for tu, quem será?

Volto a dizer: cada um de nós tem um propósito exclusivo na vida. Supõe que sejas um investidor que compra imóveis para depois os alugar e ganhar dinheiro. Que tipo de ajuda estás a dar? Agrega valor à tua comunidade auxiliando famílias a encontrar casas confortáveis que, de outra forma, elas talvez não chegassem a conhecer.

Mas a questão é: a quantas famílias e pessoas podes dar a tua contribuição? A sua intenção é ajudar 10 em vez de uma, 20 em vez de 10, 100 em vez de 20? É isso o que eu quero dizer com pensar grande.

O mundo não precisa de mais gente que viva de modo pequeno. É hora de parar de te esconderes e ir à luta. É hora de parar de necessitar e passar a conduzir. É hora de começares a partilhar os seus talentos em vez de escondê-los ou fingir que eles não existem. É hora de dar início ao jogo da vida em grande estilo

No fim, pensar e agir pequeno só leva a uma vida de sacrifícios e insatisfação. Pensar grande e agir grande permite possuir dinheiro e uma vida com sentido. A escolha é tua.

DECLARAÇÃO

Eu penso grande. Escolho ajudar milhares de pessoas. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº5

As pessoas ricas focalizam oportunidades.

As pessoas de mentalidade pobre focalizam obstáculos.

As pessoas ricas vêem oportunidades.

As pessoas de mentalidade pobre identificam obstáculos.

As pessoas ricas reconhecem o potencial de crescimento.

As pessoas de mentalidade pobre consideram o potencial de perda.

As pessoas ricas focalizam a remuneração.

As pessoas de mentalidade pobre concentram-se no risco.

Tudo se resume à velha questão: "O copo está meio vazio ou meio cheio?" Não estou a falar de pensamento positivo, estou a falar à tua perspectiva habitual do mundo. Grande parte das pessoas de mentalidade pobre toma decisões inspirada pelo medo.

A sua mente está o tempo todo à procura do que está ou pode dar errado em qualquer situação. A sua programação mental primordial é: "E se não der certo?" Ou, mais frequentemente: "Isso não vai dar certo."

Quem possui uma visão de classe média é ligeiramente mais otimista. A tua programação mental é: "Espero que dê certo."

Os ricos, como já disse, assumem a responsabilidade pelos resultados da sua vida e agem segundo a programação mental "Vai dar certo porque eu farei com que dê certo".

Eles esperam ser bem-sucedidos. Têm confiança na sua capacidade e criatividade e acreditam que, se alguma coisa falhar, vão descobrir outro jeito de obter sucesso.

De modo geral, quanto maior a recompensa, maior o risco. Por verem oportunidades o tempo todo, as pessoas ricas estão dispostas a arriscar. Elas acreditam que conseguirão recuperar o seu dinheiro caso a vaca vá para o brejo.

A expectativa das pessoas de mentalidade pobre, ao contrario, é fracassar. Elas não têm confiança em si mesmas nem na sua capacidade. Estão certas de que, se não forem bem-sucedidas nas suas ações, será uma catástrofe. E, como só vêem obstáculos, geralmente não estão dispostas a correr riscos. Sem risco, não há recompensa.

É bom lembrar que estar aberto a aceitar riscos não corresponde necessariamente a estar disposto a perder. As pessoas ricas correm riscos calculados. Isso quer dizer que elas

pesquisam, realizam as análises necessárias e tomam decisões baseadas em fatos e informações sólidas. Mas será que passam a vida inteira a obter informações? Não. Elas fazem o que está ao seu alcance, no menor tempo possível, e tomam a decisão calculada de ir à luta ou não.

Embora digam estar se preparando para uma oportunidade, o que as pessoas de mentalidade pobre geralmente fazem é marcar passo. A morrer de medo, levam semanas, meses e até mesmo anos a fio a pensar no que fazer e, quando decidem, a oportunidade já desapareceu.

Então elas se justificam dizendo: "Eu estava preparar-me." Com certeza, mas, enquanto se preparavam, o sujeito rico entrou em cena, saiu de cena e ganhou mais uma fortuna.

Sei que pode parecer estranho o que vou dizer, considerando quanto valorizo a responsabilidade do indivíduo para consigo mesmo. Realmente acredito que o que as pessoas chamam de sorte está associado ao enriquecimento e ao sucesso em qualquer campo.

No mundo dos negócios, já deves ter ouvido falar de alguém que aplicou dinheiro num terreno na periferia e 10 anos depois surgiu um conglomerado que decidiu construir ali um shopping center ou um edifício de escritórios.

Esse investidor ficou rico. Terá sido uma brilhante jogada comercial ou pura sorte? O meu palpite é: um pouco das duas coisas.

A questão, porém, é que a sorte - ou qualquer coisa do gênero - não cruzará o teu caminho se não executar uma ação. Para ter sucesso financeiro, primeiro é necessário que faças algo, que compres algo ou que comece algo.

E depois disso? Terá sido a sorte, o universo ou um poder superior que o terá ajudado com um milagre pela tua coragem e por seu compromisso de ir à luta? Na minha opinião, tanto faz. Apenas acontece.

Outro princípio-chave pertinente nesse caso é: as pessoas ricas focalizam o que elas querem, enquanto as que têm uma mentalidade pobre concentram-se no que não querem. Repetindo, a lei universal diz: "Aquilo que focalizas se expande."

Como os ricos estão sempre voltados para as oportunidades, elas chovem na tua vida. O seu maior problema é administrar todas as chances de ganhar dinheiro que aparecem à sua frente. No caso das pessoas de mentalidade pobre, que, por outro lado, estão sempre enfatizando os obstáculos, eles se multiplicam ao seu redor. O teu maior problema é como te livrares de tantos problemas.

A questão é simples. O teu campo focal determina o que encontrarás na vida. Concentra-te nas oportunidades e verá oportunidades. Atenha-se aos obstáculos e terá obstáculos. Não estou a dizer para não tomares cuidado com os problemas.

Trata deles à medida que forem aparecendo, no momento presente. Mas mantem os olhos postos nas tuas metas, permanece em movimento rumo aos teus objetivos. Dedica o teu tempo e a tua energia a conquistar aquilo que quer.

Quando surgirem dificuldades, supere-as e, em seguida, recupere rapidamente o seu foco. Não permaneças a vida inteira a resolver complicações. Para de ficar o tempo todo a apagar incêndios.

Quem faz isso anda para trás. Emprega o teu tempo e a tua energia em pensamentos e atos, seguindo firmemente adiante, na direção do teu propósito.

Queres um conselho simples mas raro? Se desejas ficar rico, concentre-te em ganhar, conservar e multiplicar o teu dinheiro. Se preferes ser pobre, dedica-te a gastá-lo. Independentemente de quantas dezenas de livros leres e de quantos cursos sobre sucesso faças, tudo se resume a isso.

Lembre-te: aquilo que focalizas se expande.

As pessoas ricas entendem também que não é possível ter todas as informações de antemão. É errado pensar que se pode saber tudo o que vai acontecer no futuro. É ilusão supor que é possível estar preparado para qualquer circunstância que surja no processo e também protegido contra ela.

No universo não há linha reta, sabias? A vida não viaja em linhas perfeitamente retas. Ela se assemelha mais a uma estrada sinuosa. Em geral, só conseguimos ver a curva seguinte e, só depois de alcançá-la, é que somos capazes de avistar mais.

A idéia é começar o jogo com tudo o que tem, no lugar onde está. É o que chamo de entrar no corredor.

Ninguém tem a obrigação de saber tudo. Entra no corredor para conseguires um emprego na area. Aprenderás mais varrendo o chão e a lavar pratos num restaurante do que se passar 10 anos pesquisando do lado de fora

É isso o que quero dizer com "corredor": entrar no campo em que queres estar no futuro, aceitando qualquer função, para ter condições de conhecer a atividade. Esse é, de longe, o melhor método para se aprender um negócio.

Primeiro, podes vê-lo por dentro; segundo, tens condições de fazer os contatos necessários, o que seria complicado estando do lado de fora; terceiro, uma vez no corredor, outras "portas de oportunidade" se abrem à tua frente - isto é, a ver o que realmente acontece, tens a oportunidade de identificar um nicho que ainda não tinha visto; quarto, talvez descubras que não gostas do ramo.

Contudo nunca sabes que portas se podem abrir no teu caminho.

Tenho um lema: "A ação sempre vence a inação." As pessoas ricas saem em campo, acreditando que, uma vez dentro do jogo, podem tomar decisões inteligentes, no momento presente, fazer correções de rumo e ajustar as velas durante o percurso.

As pessoas de mentalidade pobre, por não confiarem em si mesmas e nas suas aptidoes, acreditam que precisam saber tudo de antemão, o que é praticamente impossível. Enquanto isso, não fazem nada.

Os ricos, com a sua atitude positiva de "preparar, fogo, apontar", entram em ação e quase sempre vencem. Quem pensa pequeno costuma dizer a si mesmo: "Não vou fazer nada até identificar todos os possíveis problemas e saber exatamente como lidar com eles." Assim, nunca age e conseqüentemente sempre perde.

Os ricos vêem uma oportunidade, mergulham nela e ficam ainda mais ricos. E aquelas outras pessoas? Ainda estão "se preparando".

DECLARAÇÃO

Eu focalizo as oportunidades e não os obstáculos. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 6

As pessoas ricas admiram outros indivíduos ricos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre guardam ressentimento de quem é rico e bem-sucedido.

As pessoas de mentalidade pobre costumam olhar para o sucesso alheio com ressentimento, ciúme e inveja. Ora alfinetam com frases do tipo "Que sorte eles têm!" ora sussurram "Esses ricos idiotas".

Se queres ser uma pessoa boa, mas considera os ricos naturalmente maus, nunca serás um deles. É impossível. Como podes ser algo que desprezas?

É espantoso observar o ressentimento e até a raiva pura e simples que muitas pessoas de mentalidade pobre têm dos ricos. É como se acreditassem que eles são os responsáveis pela situação difícil em que elas se encontram. "É isso mesmo, os ricos ficam com todo o dinheiro, por isso não sobra nenhum para mim." Esse é, obviamente, o perfeito discurso da vítima.

Vou contar uma história, não para me queixar, mas para registrar uma experiência real que tive com esse princípio. Antigamente, nos meus tempos de pobreza, eu tinha um carro velho. Mudar de faixa de tráfego nunca era problema. Quase todos os motoristas me deixavam entrar.

Depois que fiquei rico e comprei um belo Jaguar preto, novinho em folha, notei que as coisas mudaram. De um dia para o outro, comecei a ser cortado, às vezes ganhava gestos obscenos de brinde. Chegavam a atirarem-me objectos, e por uma única razão: eu tinha um Jaguar.

Um dia, estava a conduzir num bairro muito simples onde tinha ido distribuir perus de Natal a associações de caridade. Ao abrir o teto solar do Jaguar, percebi atrás de mim quatro sujeitos mal-encarados encarapitados na traseira de uma picape.

Sem mais nem menos, eles começaram a usar o meu carro para jogar basquete, tentando acertar latas de cerveja no teto solar. Vários amassados e arranhões depois, passaram por mim gritando: "Rico filho da mãe!"

Imaginei, é claro, que se tratava de um incidente isolado, até duas semanas depois, quando deixei o carro estacionado na rua de outro bairro também muito simples e, ao retornar, em menos de 10 minutos, encontrei um imenso arranhão na lateral feito com uma chave.

Na ocasião seguinte, fui a essa mesma parte da cidade com um Ford Escort alugado. Para minha surpresa, não houve nenhum problema. Não estou absolutamente inferindo que aqueles bairros sejam habitados por gente má, porém a experiência diz-me que algumas pessoas ali guardam ressentimento dos ricos.

É fácil falar em não ter ressentimento de quem tem muito dinheiro, porém essa é uma armadilha em que qualquer um pode cair, até mesmo eu, dependendo do estado de espírito. Certa vez, quando liguei a televisão para saber os resultados dos jogos, o programa Oprah estava no ar.

Mesmo não sendo um grande fã de televisão, eu adoro a, Oprah. Essa mulher afetou positivamente mais pessoas do que qualquer outra no planeta e merece, por isso, cada centavo que possui... e muito mais.

Ela estava a entrevistar a atriz Halle Berry, que ganhou o Oscar 2002 por sua atuação em "A Última Ceia". O tema era o contrato que Halle acabara de fechar, um dos maiores contratos de atriz da história do cinema - \$20 milhões de dólares.

Halle disse que não ligava a dinheiro e que lutou por esse contrato fabuloso para abrir caminho para as suas colegas de profissão.

Então, vi-me dizer, ceticamente: "Ah, sim, tá bém! Acha que todas as pessoas que estão a ver o programa são idiotas? Dá mas é uma parte desse dinheiro ao teu assessor de relações públicas.

Senti a energia negativa a crescer dentro de mim. Mas, antes que ela me dominasse, reagi. "Cancela, cancela, obrigado pela informação", gritei à minha mente, para abafar a voz do ressentimento.

Não dava para acreditar. Ali estava eu, o Sr. Mente Milionária em pessoa, ressentido com Halle Berry por causa do dinheiro que ela ganhara. Rapidamente, dei a volta por cima e comecei a gritar com toda a força dos meus pulmões: "É isso mesmo, mulher! És o máximo! Ficou barato para eles, devias de ter pedido \$30 milhões. Parabéns! És incrível, mereces." Depois disso senti-me muito melhor.

Qualquer que fosse o motivo de Halle Berry de querer tanto dinheiro, o problema não era ela, era eu. Lembre-se de que as minhas opiniões não fazem nenhuma diferença para a felicidade nem para a riqueza dessa pessoa, no entanto fazem toda a diferença para a minha felicidade e riqueza. Não se esqueça também de que opiniões e pensamentos não são bons nem maus,

certos nem errados quando entram na nossa mente, mas podem, seguramente, ajudar ou atrapalhar a nossa felicidade e o nosso sucesso quando invadem a nossa vida.

No momento em que senti a energia negativa a fluir dentro de mim, o meu alarme "de observação" soou e, tal como havia treinado, imediatamente neutralizei a negatividade na minha mente.

Não é necessário ser perfeito para ficar rico, porém é importante saber reconhecer pensamentos que não fortalecem nem a ti mesmo, nem aos outros, por isso muda o foco para pensamentos mais positivos.

A minha experiência diz que as pessoas mais ricas que conheço são também as mais amáveis. E as mais generosas. O que não quer dizer que quem não é rico não possa ter essas qualidades. Mas afirmo com segurança que a ideia de que os ricos são em princípio maus é pura ignorância.

A verdade é que o ressentimento contra as pessoas bem-sucedidas financeiramente é uma das maneiras mais seguras de alguém continuar na pior. Nós somos criaturas de hábitos - para superar esse ou qualquer outro hábito, precisamos praticar. Quero que tu, em lugar de te ressentires dos ricos, admira-os, pratica abençoá-los, pratica amá-los.

Assim, saberás inconscientemente que, quando enriqueceres, outras pessoas te admirarão, te abençoarão e te amarão em vez de se roerem de ressentimento da maneira como talvez faças agora.

Uma das minhas filosofias de vida provém da ancestral sabedoria Huna, ensinamentos dos sábios do Haváí. Ela diz o seguinte: "Abençoa aquilo que queres. Quando vires uma pessoa com uma casa bonita, abençoe a pessoa e a casa.

Quando vires uma pessoa com um belo carro, abençoe a pessoa e o carro. Quando vires uma pessoa com uma bela família, abençoe a pessoa e a família. Quando vires uma pessoa com um belo corpo, abençoe a pessoa e o corpo."

A questão é: se de algum modo te ressentires do que as pessoas possuem, nunca poderás tê-lo.

Em qualquer caso: quando vires alguém num belo Jaguar com o teto solar aberto, não atire latas de cerveja!

DECLARAÇÃO

Admiro as pessoas ricas. Abençôo as pessoas ricas.

Amo as pessoas ricas. E vou ser uma pessoa rica também.

Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 7

As pessoas ricas procuram a companhia de indivíduos positivos e bem-sucedidos. As pessoas de mentalidade pobre procuram a companhia de indivíduos negativos e fracassados.

As pessoas bem-sucedidas observam outras pessoas bem-sucedidas para se motivar a elas próprias - as veem como exemplos com os quais podem aprender e dizem a si mesmas: "Se elas conseguem, eu também consigo."

Quem é rico sente-se grato por outras pessoas terem tido êxito antes dele, pois, com um modelo para seguir, fica mais fácil encontrar o próprio sucesso. Por que reinventar a roda? Existem métodos comprovados para enriquecer que dão certo para quase todos que os aplicam.

O modo mais rápido e fácil de enriquecer é aprender como as pessoas ricas, mestras em fazer fortuna, jogam o jogo da riqueza. Basta copiar as suas estratégias internas e externas. Faz sentido: se tiveres uma programação mental idêntica à delas e imitar a sua forma de agir, as suas chances de obter os mesmos resultados serão muito grandes.

Ao contrário dos ricos, muitas pessoas de mentalidade pobre, quando ouvem falar do sucesso de alguém, costumam julgar, criticar e escarnecer, além de tentar puxar esse indivíduo para o seu próprio nível. Quanta gente assim já conheceste? Quantos parentes teus agem dessa forma?

A questão é: como é possível aprender com os indivíduo que criticas ou te inspiras neles. Sempre que sou apresentado a alguém muito rico, dou um jeito de conhecer essa pessoa e aprender como ela pensa. Se achas que estou errado em fazer isso, é porque talvez penses que deveria ficar amigo de quem está na pior. Eu não concordo. Como mencionei anteriormente, a energia é contagiosa, e não quero expor-me a influências negativas.

Um dia, enquanto dava uma entrevista a uma radio, uma mulher telefonou com uma ótima pergunta: "O que faço se sou positiva e quero crescer e o meu marido é alguém que puxa tudo para baixo? Devo deixá-lo? Devo tentar mudá-lo?"

A resposta é a seguinte: primeiro, não perca tempo tentando mudar pessoas negativas. Não é a tua obrigação. O teu dever é usar o que aprendeste para melhorar a ti mesmo e a tua vida. Sê o exemplo. sê bem-sucedido, sê feliz e, quem sabe, as pessoas vejam a luz (em ti) e queiram um pouco dela para si próprias.

Repito, a energia é contagiosa. A escuridão se dissipa na luz. As pessoas têm que se esforçar para se manter "escuras" quando ha luz a sua volta. A tua tarefa é apenas seres o melhor que puderes. Se te perguntarem o teu segredo, conta.

Segundo, tem em mente um princípio que ensino nos cursos para que a pessoa aprenda a manifestar a sua vontade, mantendo-se calma, centrada e em paz. Ele diz: "Tudo acontece por um motivo, e esse motivo existe para ajudar-me." De fato, é muito mais difícil ser positivo e consciente ao lado de pessoas e circunstâncias negativas, mas esse é o teu teste.

Da mesma forma que o aço é endurecido pelo fogo, crescerá mais rápido e ficará mais forte se permanecer fiel aos seus valores quando todos a sua volta estiverem cheios de dúvidas e propensas a recriminações.

Não te esqueças de que nada tem significado, exceto aquele que nós mesmos atribuímos às coisas. Lembra-te também de que, na parte 1, leste sobre como nos identificamos com os nossos pais ou nos rebelamos contra eles, dependendo do modo como "enquadrámos" as suas ações. De hoje em diante, quero que pratiques reenquadrar a negatividade alheia para te recordar de como não deves pensar e agir.

Quanto mais negativas forem as pessoas, mais lembranças terás do quanto é desagradável ser assim. Não estou a sugerir que digas isso. Apenas aje como proponho, sem condená-las por serem como são. Se começares a julgá-las, criticá-las e menosprezá-las, acabarás por ser pior do que elas.

No pior dos casos, se não fores capaz de lidar com a energia negativa de pessoas que te cercam e se isso te estiver a prejudicar de tal maneira que não consigas mais crescer, talvez precises tomar algumas decisões corajosas a respeito de ti próprio e de como queres viver a tua vida.

Não estou a sugerir que ajas de modo irrefletido, mas eu, por exemplo, jamais poderia conviver com alguém negativo e que desdenhasse do meu desejo de aprender e crescer - pessoal, espiritual e financeiramente. Nunca faria isso comigo mesmo porque tenho respeito por mim e pela minha vida. Mereço toda a felicidade e todo o sucesso que puder ter.

Repito, a energia é contagiosa: portanto, podes afetar ou infectar as pessoas. O inverso também é verdade: ou elas afetam ou infectam. Eu pergunto-te: abraçarias uma pessoa sabendo que ela está com conjuntivite? A maioria de nós diria: "Nem pensar, da conjuntivite eu quero é distância." Muito bem, acredito que o pensamento negativo é uma espécie de conjuntivite mental.

Em vez de coceira nos olhos, ele provoca um sentimento de desdém; em vez de dor, causa vontade de criticar; em vez de ardência, desencadeia um sentimento de frustração. Agora diz-me: está seguro de que desejas ficar perto de alguém que apresenta esses sintomas?

Tenho certeza de que já ouviste a expressão "cada qual com o seu igual". Sabias que a maior parte das pessoas ganha 20% a mais ou a menos do que os teus amigos íntimos? Por isso é importante observar quem são as pessoas com quem te juntas e escolher cuidadosamente com quem passar o teu tempo.

Pela minha experiência, vejo que os ricos não entram para clubes de alta classe só para jogar golfe, mas também para estar em contato com outros indivíduos bem-sucedidos. Há um ditado que diz: "Não se trata do que sabes, mas quem conheces." Faço questão de buscar a companhia de pessoas positivas e de sucesso e, tão importante quanto, de manter distância de quem é negativo.

Além disso, não abro mão de evitar situações destrutivas, quando vejo motivos para deixar que me envenem por uma energia prejudicial. Nisso incluo: discutir, fofocar e falar pelas costas. E acrescento o hábito de ver programas parvos na televisão, a não ser como estratégia de relaxamento, nunca como forma básica de diversão.

Quando vejo televisão, geralmente vejo programas desportivos, jogos e entrevistas com atletas de destaque. Primeiro, porque gosto de ver os campeões de qualquer área em ação; segundo, porque aprecio ouvi-los, presto muita atenção na sua programação mental. Para mim quem está na primeira divisão de qualquer desporto já é um vencedor.

O atleta desse nível necessariamente superou diversas etapas para chegar aonde chegou, o que considero fantástico. Admiro a atitude que eles assumem nas vitórias: "Foi um grande esforço de toda a equipe. Obtivemos um bom resultado. apesar de ainda precisarmos melhorar muita coisa. Em todo caso, fomos recompensados pelo nosso trabalho."

Gosto também do que eles costumam dizer depois das derrotas: "Foi só uma partida. Estaremos em campo de novo. Vamos simplesmente esquecer esse jogo e nos concentrar no próximo. Agora é só conversarmos sobre os erros cometidos, treinar e fazer o que for necessário para vencer."

Nos Jogos Olímpicos de 2004, a canadense Perdita Felicien, campeã mundial dos 100m com barreiras, era a favorita absoluta para a medalha de ouro. Mas na prova final ela tocou no primeiro obstáculo e caiu feio. Nem completou a prova. Extremamente abalada, ficou a chorar sem acreditar no que havia acontecido.

Passara os quatro anos anteriores se preparando, seis horas por dia, sete dias por semana. Na manhã seguinte, eu ouvi a sua entrevista coletiva. Devia tê-la gravado. Fiquei impressionado com a visão dessa atleta sobre o que lhe ocorrera e sobre o futuro. Ela disse mais ou menos o seguinte: "Não sei por que aconteceu, mas aconteceu, e eu vou aprender com isso.

Estou decidida a concentrar-me mais e trabalhar mais nos próximos quatro anos. Quem sabe qual seria o meu caminho se eu tivesse vencido? Talvez eu perdesse o ímpeto de competir. Não sei, mas a minha gana de vencer é agora maior do que nunca. Voltarei ainda mais forte." Ouvindo-a falar assim, só pude dizer "Caramba!". Aprende-mos muitos com os campeões.

As pessoas ricas procuram a companhia de vencedores, enquanto as de mentalidade pobre preferem estar perto de perdedores. Por quê? É uma questão de conforto. Os ricos sentem-se bem com o sucesso dos outros, consideram-se dignos de estar com eles. Quem pensa pequeno está sempre desconfortável ao lado de indivíduos bem-sucedidos, seja porque tem medo de ser rejeitado, seja porque se sente deslocado. Para se proteger, o seu ego parte para o julgamento e a crítica.

Se queres enriquecer, tens que mudar o teu modelo interno para passar a acreditar que és absolutamente tão capaz quanto qualquer milionário ou multimilionário.

Não se trata de tocar os milionários, mas de decidir que és tão capaz e merecedor quanto qualquer um deles e agir da mesma forma. O meu melhor conselho é o seguinte: caso queira tocar um milionário, torne-te um deles.

Espero que tenha compreendido. Em vez de desdenhar das pessoas ricas, imite-as. Em vez de evitá-las, conheça-as. Em vez de dizer "Caramba, elas são o máximo", diga "Se elas podem, eu também posso". No fim, quando quiseres tocar um milionário, bastará tocar a ti mesmo.

DECLARAÇÃO

Imito as pessoas ricas e bem-sucedidas. Busco a companhia de pessoas ricas e bem-sucedidas. Se elas podem, eu também posso!

Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº8

As pessoas ricas gostam de se promover. As pessoas de mentalidade pobre não apreciam vendas nem autopromoção.

Não gostar de autopromoção é um dos grandes obstáculos ao sucesso. Em geral, quem reage negativamente a vendas e promoções está na pior. É óbvio. Como alguém pode obter uma receita significativa com o seu próprio negócio ou como representante de um se não está disposto a deixar os outros saberem que ele, o seu produto e o seu serviço existem?

No caso de quem é empregado, se a pessoa não divulgar as próprias virtudes, outro tuncionário que se disponha a fazer isso passará rapidamente à sua frente na hierarquia da empresa.

As pessoas costumam ter problemas com vendas e autopromoção por vários motivos. Quem sabe reconheces um deles como o teu:

1. Primeiro, talvez no passado tenhas tido uma experiência má com alguém que tentou te vender algo de maneira inadequada. Essa pessoa pode ter te forçado, te ter aborrecido num momento impróprio ou se recusado a aceitar um não, o que importa, em qualquer caso, é importante perceber que esse episódio ficou para trás. Porque não te é útil.

2. Segundo, pode ser que tenhas vivido uma experiência decepcionante tentando vender algo a alguém que não estava nem um pouco interessado no teu produto. Nesse caso, a tua aversão a te promoveres é apenas uma projeção do teu próprio medo do fracasso e da rejeição. Repito: o passado não é necessariamente igual ao futuro.

3. Terceiro, talvez a tua resistência se origine de uma programação transmitida por seus pais. Muita gente aprende que é falta de educação "vender o próprio peixe". Mas, no mundo real dos negócios e do dinheiro, se não venderes o teu próprio peixe, ninguém fará isso no teu lugar. As pessoas ricas dispõem-se a exaltar as próprias virtudes e os próprios valores a qualquer um que queira ouvi-las e, quem sabe, fazer negócios com elas também.

Finalmente, há quem se considere acima da autopromoção. Chamo isso de síndrome de superioridade, atitude também conhecida como "vejam como sou especial". Nesse caso, o sentimento é este: "Se os outros querem o que eu tenho, eles que me descubram e venham a mim." Os que acreditam nisso ou estão na pior ou estarão pouco tempo, com certeza.

Eles pensam que o mundo inteiro vai se virar pelo avesso para encontrá-los só porque têm um bom produto.

No entanto, nunca ninguém vai saber que esse produto existe, pois a empáfia dessas pessoas não lhes permite anunciar isso a quem quer que seja, e o mercado está cheio de concorrentes.

Talvez você conheça este ditado: "Faça uma ratoeira melhor e todas as pessoas virão bater à tua porta." Isso só é verdade quando se acrescenta outra frase depois: "Se elas ficarem a saber que a ratoeira existe."

Em geral, os ricos são excelentes na atividade da promoção. Estão sempre dispostos a divulgar os seus produtos, os seus serviços e as suas idéias com paixão e entusiasmo. E sabem também como coloca-los numa embalagem atraente.

Se achas que isso é errado, então devemos proibir as mulheres de se maquilhar e, aproveitando o embalo, acabar também com os ternos masculinos. Todas essas coisas não passam de "embalagens".

Robert Kiyosaki, autor de *Pai Rico, Pai Pobre*, diz que todos os negócios, inclusive o de escrever livros, depende de vendas, e observa que é reconhecido como um autor campeão de vendas e não como o melhor escritor. A primeira qualificação paga muito mais do que a segunda.

As pessoas ricas geralmente são líderes e todo grande líder é excelente em autopromoção. Para ser um líder, tens que ter seguidores e pessoas que o apoiem. Portanto, deve ser capaz de convencer, inspirar e motivar os outros a adotar as tuas idéias.

Até os presidentes dos países precisam "vender" as suas idéias o tempo todo - ao público, ao Congresso e até ao seu partido - para vê-las implementadas. E, muito antes disso, se não as venderem a si próprios em primeiro lugar, não conseguirão nem se eleger.

Em suma, todo líder que não pode ou não quer se promover não ocupará essa posição por muito tempo, seja na política, nos negócios, nos esportes - nem mesmo em casa, como pai ou mãe.

Insisto nisso porque os líderes ganham muito mais dinheiro do que os seguidores.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Os líderes ganham muito mais dinheiro do que os seguidores. O ponto crítico nessa questão não é se gostas ou não de te promoveres, mas por que precisas fazer isso. Tudo se resume às tuas crenças. Crê de verdade no teu próprio valor? Acreditas de fato no teu produto ou serviço? Está inteiramente seguro de que ele beneficia as pessoas para as quais estás a tentar vendê-lo?

Se tens certeza do valor do teu produto, por quê escondê-lo de quem necessita dele? Supõe que vendesse um remédio para artrite e encontrasse uma pessoa que sofre dessa doença. Irias oculta-lo dela?

Esperarias que ela lesse a tua mente e adivinhasse que tens um medicamento que pode ajudá-la? O que pensarias de um indivíduo que, por ser tímido, medroso ou bacana demais para se promover, não oferecesse uma oportunidade de melhora a alguém que sofre?

As pessoas que desconfiam da autopromoção costumam não acreditar de forma plena nas suas capacidades e nos seus produtos ou serviços. Por isso é extremamente difícil para elas imaginar que existe alguém que esteja tão certo do valor daquilo que possui que deseja compartilhá-lo de todas as formas possíveis com quem cruza o seu caminho. Se acreditar que o que tem a oferecer pode ser verdadeiramente útil para as pessoas, terá grandes possibilidades de ficar rico.

DECLARAÇÃO

Promovo o meu valor com paixão e entusiasmo. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 9

As pessoas ricas são maiores do que os seus problemas. As pessoas de mentalidade pobre são menores do que os seus problemas.

Como já disse, enriquecer não é um passeio no bosque. É uma viagem cheia de curvas, guinadas, desvios e obstáculos. A estrada para a riqueza é repleta de perigos e armadilhas, e é precisamente por isso é que a maioria das pessoas não a toma. Elas não querem os atritos, as dores de cabeça e as responsabilidades decorrentes. Em suma, não querem ter problemas.

Nesse aspecto se encontra uma das maiores diferenças entre as pessoas ricas e bem-sucedidas e as de mentalidade pobre: as primeiras são maiores do que os seus problemas, enquanto as últimas são menores do que eles.

Aqueles que pensam pequeno fazem qualquer coisa para evitar obstáculos. Quando se vêm diante de um desafio, fogem a correr. A ironia é que, nessa busca por uma vida sem complicações, eles acabam por ter outros problemas, sentindo-se muitas vezes fracassados.

O segredo do sucesso não é tentar evitar os problemas nem se esquivar ou se livrar deles, mas crescer pessoalmente para se tornar maior do que qualquer adversidade.

Numa escala de um a dez, imagina-te uma pessoa dotada de força de caráter e determinação de nível dois enfrentando um problema de nível cinco. Essa dificuldade parece-te grande ou pequena? Um problema no nível dois, um obstáculo do nível cinco há de parecer um grande problema.

Agora imagina que se aprimorou e a sua força de caráter atingiu o nível oito. Esse mesmo problema de nível cinco se mostra grande ou pequeno aos seus olhos? Como num passe de mágica, ele transform-se num probleminha.

Para terminar, suponha que deste um duro danado contigo mesmo e tornas-te numa pessoa com força de caráter de nível dez. O mesmo obstáculo de nível cinco é agora um grande ou um pequeno problema?

A resposta é: ele simplesmente não é mais um problema! O seu cérebro nem sequer o registra como tal e tão pouco esse entrave produz qualquer energia negativa - ele é apenas uma ocorrência normal do seu dia-a-dia, como escovar os dentes e se vestir.

Observa que, independentemente de seres rico ou pobre, de pensar grande ou pequeno, as adversidades não deixam de existir. Enquanto respirares, estarás sempre diante dos chamados problemas e obstáculos da vida. Para encurtar a conversa: o tamanho do problema nunca é a questão principal - o que importa é o teu próprio tamanho.

Isso pode doer, mas, se estás pronto para passar ao nível seguinte de sucesso, vais ter que te conscientizar do que de fato acontece na tua vida. Preparado? Então la vai.

Se tens um grande problema, isso quer dizer apenas que estás a ser uma pessoa pequena. Não te deixes enganar pelas aparências. O teu mundo exterior é um simples reflexo do teu mundo interior. Caso queiras fazer uma mudança permanente, redireciona o foco: do tamanho dos teus problemas para o tamanho da tua pessoa.

Se tens um grande problema, isso quer dizer apenas que estás a ser uma pessoa pequena.

Um dos lembretes nada sutis que sugiro aos participantes dos seminários é: sempre que pensas que tens um grande problema aponte para ti mesmo e grita: "Pequeno, pequeno, pequeno!" Isso despertará abruptamente e fará redirecionar-te o foco para o objeto que nunca deverias ter abandonado: tu mesmo.

Depois, a partir do teu eu superior" (e não do eu de vítima, baseado no ego), respira fundo e decide, naquele exato momento, que serás uma pessoa maior, que não permitirás que nenhuma dificuldade ou obstáculo estrague a tua felicidade e o teu sucesso.

Quanto maiores forem os problemas com os quais vais lidar, maior o negócio que serás capaz de conduzir; quanto maior o número de funcionários que vais administrar, maior a quantidade de clientes, que poderás atender; quanto maior o universo de clientes que vais atender, maior o montante de dinheiro que conseguirás controlar e, finalmente, maior a fortuna que terás capacidade de acumular.

Repito: a tua riqueza cresce na mesma medida que tu cresces.

O objetivo é evoluir pessoalmente até ser capaz de superar qualquer problema e obstáculos que se interponham no caminho da conquista e conservação do teu dinheiro.

Por falar nisso, conservar a riqueza é uma história inteiramente diferente, sabia? Eu não.

Para mim, depois que enriquecesse, permaneceria rico. Acredite: perder o meu primeiro milhão quase tão depressa quanto o ganhei foi um doloroso despertar. Hoje entendo qual foi o problema. Na época, a minha "caixa de ferramentas" não era grande e forte o suficiente para manter a riqueza que eu havia conquistado. Digo e repito: ainda bem que pratiquei os princípios da mente milionária e consegui recondicionar-me.

Não apenas recuperei o milhão como, por causa do meu novo modelo de dinheiro, ganhei muitos outros. E o melhor de tudo é que, além de conservá-los, eu os faço continuar a crescer num ritmo fenomenal.

Pensa como o teu próprio recipiente de riqueza. Se ele é pequeno e a tua fortuna é muito grande, o que acontecerá? Irás perde-la. O recipiente vai transbordar e o excesso de dinheiro cairá pelo lado de fora. Não se pode ter mais dinheiro do que cabe no próprio recipiente.

Portanto, terás que crescer até te tornares um recipiente amplo, capaz não apenas de guardar, mas de atrair mais fortuna. O universo abomina o vazio - se o teu recipiente de riqueza for muito grande, ele se prontificará a preencher o espaço.

Um dos motivos pelos quais as pessoas ricas são maiores do que os problemas está relacionado com algo que expliquei antes. Elas não estão concentradas nos obstáculos, mas nas metas. Repito: em geral a mente focaliza uma coisa principal de cada vez; portanto, ou a pessoa está lamuriando-se por causa da dificuldade ou está a trabalhar para a acabar com ela.

Os ricos e bem-sucedidos são orientados para as soluções, empregam o seu tempo e a sua energia pensando em estratégias e respostas para os desafios que surgem e criando sistemas para garantir que o problema não volte a ocorrer.

As pessoas fracassadas e de mentalidade pobre são orientadas para os problemas. Perdem tempo e energia praguejando e se queixando e raramente encontram soluções criativas para amenizar a dificuldade, muito menos para que ela não volte a surgir.

Os ricos não fogem das adversidades, não se esquivam nem se queixam delas. São guerreiros financeiros. Nos cursos, a definição que dou a guerreiro é: "Aquele que conquista a si mesmo."

Feitas as contas, se te tornares num mestre em lidar com problemas e na superação de qualquer obstáculo, o que pode impedir-te de alcançar o sucesso? A resposta é: nada. E, se nada pode detê-lo, não páras nunca. E, se jamais pára, que opções possui na vida? A resposta é: todas. Como nada pode freá-lo, todas as coisas estarão à sua disposição. Apenas escolhes aquilo que é teu - isso é que é liberdade.

DECLARAÇÃO

Sou maior do que os meus problemas. Posso lidar com qualquer problema.

Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 10

As pessoas ricas são excelentes recebedoras. As pessoas de mentalidade pobre são péssimas recebedoras.

Se tivesse que estabelecer a causa número um que impede muita gente de atingir o seu pleno potencial financeiro, ela seria a seguinte: não saber receber. A maioria das pessoas pode ou não saber dar, mas definitivamente não é boa em receber. E, por causa disso, acaba por não receber mesmo.

Receber costuma ser um desafio por diversas razões. Primeiro, a pessoa não se sente digna ou merecedora. Essa síndrome permeia toda a nossa sociedade. Eu diria que mais de 90% dos indivíduos carregam o sentimento de não serem merecedores.

De onde vem tanta baixa auto-estima? Da fonte de sempre: o nosso condicionamento. Na maior parte dos casos, isso é o resultado de ouvirmos 20 respostas "Não" para cada "Sim", 10 "Estás a fazer tudo errado!" para apenas um "Estás a fazer tudo certo!" e cinco "Tu és um trouxa!" para cada "Tu és o máximo!".

Por mais positivos que tenham sido os nossos pais ou responsáveis, em geral acabamos por carregar o sentimento de não estarmos o tempo todo à altura dos seus elogios e das suas expectativas. Por isso não nos consideramos merecedores.

Além disso, a maioria de nós traz o fator punição gravado na mente. Essa regra não escrita diz que, quando fazemos algo errado, seremos punidos.

Algumas pessoas são castigadas pelos pais, outras pelos professores... e, em certos círculos religiosos, há quem seja ameaçado com a maior de todas as condenações: não ir para o céu.

É claro que, agora que somos adultos, tudo isso é passado. Certo? Errado. O condicionamento da punição está tão impregnado na nossa mente que, não havendo ninguém por perto para nos castigar quando cometemos um erro ou quando simplesmente não somos perfeitos, nós punimos a nós mesmos sem perceber.

Na nossa infância, esse castigo talvez tenha vindo na clássica maneira " Tu portaste-te mal, por isso não vai ganhar um chocolate". Hoje, porém, poderias assumir a forma " Tu portaste-te mal, por isso não vai ganhar dinheiro" Isso explica por que algumas pessoas limitam os seus rendimentos e outras sabotam o próprio sucesso de modo subconsciente.

Não admira que as pessoas tenham dificuldade em receber. Basta um pequeno erro para que se sintam condenadas a carregar o ônus da miséria e da pobreza pelo resto da vida. "Isso é um pouco exagerado", deves de estar a pensar. E desde quando a mente tem lógica e compaixão?

Repito: a mente condicionada é uma pasta de arquivos cheia de programações passadas, significados inventados e histórias de dramas e desastres. "Fazer sentido" não é o seu forte.

Nos seminários, costumo ensinar algo que talvez te faça sentir melhor. No fim das contas, não importa se te sentes merecedor ou não, pois poderás enriquecer de qualquer forma. Muitas pessoas ricas não se consideram altamente merecedoras. Na verdade, essa costuma ser uma das maiores motivações para alguém fazer fortuna: provar o próprio valor a si mesmo e aos outros.

Mas a idéia de que o mérito próprio é indispensável para a construção do patrimônio líquido não tem necessariamente fundamento na vida real. Como já disse, enriquecer para atestar a capacidade pessoal talvez não torne a pessoa feliz, portanto é melhor conquistar a riqueza por outros motivos.

O essencial é perceber que o sentimento de não ser merecedor não impede ninguém de ser bem-sucedido - do ponto de vista estritamente financeiro, pode até ser um ativo motivacional.

Dito isso, quero que entendas de forma bem clara o que vou afirmar agora. Este pode ser um dos momentos mais importantes da sua vida. Preparado? Então lá vai. Reconhece que ser ou não merecedor é apenas uma "história" inventada. Mais uma vez: nada tem significado, exceto aquele que nós mesmos atribuímos às coisas.

Ninguém te impõe esse rótulo. És tu mesmo quem faz isso, quem inventa isso e quem decide isso. Es tu quem determina se és ou não merecedor. É um ponto de vista exclusivamente teu. Se dizes que és merecedor, então és. Se dizes que não és, então não és. Em qualquer hipótese, viverás a tua própria história. É simples assim.

Mas por que razão as pessoas fazem isso si mesmas? Por que inventam a história de que não são merecedoras? Porque isso é da natureza da mente humana. Somente nós, os seres ditos mais evoluídos do planeta, conseguimos nos limitar dessa maneira.

Um dos meus próprios ditados é: "Se um carvalho de 30m de altura tivesse a mente de um ser humano, cresceria apenas 3m." Eis, portanto, a minha sugestão: como é muito mais fácil mudar a tua história do que o teu senso de merecimento, altere a tua história em vez de te preocupares em modificar o teu senso de merecimento. É bem mais simples e barato. Apenas inventa uma história nova e mais positiva e viva-a.

"Eu não posso fazer isso", afirmas tu. "Sinto muito, mas não sou indicado para dizer se sou ou não merecedor. Isso tem que partir de outra pessoa." Sinto muito, digo eu: a questão definitivamente não é assim. Não faz a menor diferença o que alguém diz agora ou disse no passado porque, para que essa idéia dê resultado, tens que acreditar nela e aceitá-la por inteiro, e isso não pode ser feito por outra pessoa que não sejas tu mesmo.

No entanto, apenas para fazê-lo sentir-se melhor, vamos jogar o jogo: a partir deste momento, eu o declaro merecedor pelo resto da tua vida.

Portanto, siga este conselho: pare de engolir essa tolice de "não merecimento" e começa a tomar as medidas cabíveis para enriquecer.

O segundo motivo principal da dificuldade de receber é a pessoa ter acreditado no ditado: "Dar é melhor do que receber." Trata-se de um completo disparate. O que é melhor: quente ou frio, grande ou pequeno, esquerda ou direita, claro ou escuro? Dar e receber são as duas faces de uma mesma moeda.

Quem inventou que é melhor dar do que receber, sinto muito, era mau em matemática. Para todo doador tem que haver um recebedor; para todo recebedor tem que haver um doador.

Para todo o doador tem que haver um recebedor; para todo o recebedor tem que haver um doador.

Pensa no assunto: como poderias dar algo se, do outro lado, não existisse alguém para receber? As duas pessoas têm que estar em perfeito equilíbrio para que possam atuar meio a meio. E, como dar e receber necessariamente se equivalem, devem também ser iguais em importância.

Além disso, como é a sensação de dar? A maioria de nós provavelmente concorda que o ato de dar nos proporciona um sentimento maravilhoso e gratificante. Por outro lado, como fica o nosso estado de espírito quando queremos dar e a outra pessoa não quer receber?

Quase todos nós nos sentimos muito mal com isso. Saiba, portanto, o seguinte: aquele que não se dispõe a receber "rouba" quem quer te dar algo.

Recusar-se a receber é negar ao outro a alegria e o prazer da doação, é fazê-lo infeliz. Por quê? Porque, como não me canso de dizer, tudo é energia. Quando uma pessoa quer dar alguma coisa e não consegue, essa energia não tem como se expressar e fica presa dentro dela, transformando-se em emoções negativas.

Para piorar as coisas, não estando plenamente propensa a receber, a pessoa está "a treinar" o universo para não lhe dar. É simples: se alguém não está aberto a receber a sua parte, ela irá para quem esteja. Esse é um dos motivos que levam os ricos a ficar mais ricos e as pessoas de mentalidade pobre a se ver numa situação cada vez mais difícil.

Não é porque os primeiros sejam mais merecedores, mas porque eles admitem receber, enquanto a maior parte daqueles que pensam pequeno não aceita isso.

Verdadeiras fortunas circulam por aí em plena abundância, e elas têm que ir para algum lugar. A questão é simples: se uma pessoa não está propensa a receber a sua parte, esta acabará indo para quem está. O dinheiro, como a água da chuva, não liga a mínima para quem vai ficar com ele.

Por conta da experiência naquele abrigo, criei uma oração que diz o seguinte: "Universo, se te mandou uma coisa extraordinária para uma pessoa que não está a querer recebê-la, faça-a chegar até mim. Estou aberto e disposto a aceitar todas as suas bênçãos. Obrigada!"

Qualquer alternativa que tenhas inventado para isso é, eu insisto, apenas uma história inútil, que não serve a ti nem a ninguém. Deixe a tua história partir e o teu dinheiro chegar.

Quem é rico trabalha muito e acredita que é perfeitamente apropriado ser bem recompensado por seus esforços e pelo valor que agrega aos outros.

As pessoas de mentalidade pobre também dão duro, mas o sentimento de que não são merecedoras as faz crer que não é justo serem bem remuneradas por seus esforços e pelo valor que agregam. Essa crença as predispõe ao papel de vítimas.

Pergunto: como alguém poderá ser uma "boa" vítima se ganhar bem?

Muitos indivíduos de mentalidade pobre acreditam de verdade que são melhores porque não têm dinheiro. Algo lhes diz que são maus bondosos, piedosos ou espiritualizados. É disparate. A única coisa que os distingue é estarem frequentemente numa situação financeira má.

Isso me leva a, um ponto importante: se possuis meios de ganhar rios de dinheiro, ganhe. Por quê? Porque muitas pessoas - pensa sobretudo nas que vivem em regiões assoladas pela fome, pelas guerras e pelas doenças - provavelmente jamais terão essa oportunidade.

Se és um dos afortunados que têm capacidade para fazer isso, usa todos os recursos de que dispõe para a conquista desse objetivo. Enriqueçe e ajuda quem não tem a mesma possibilidade que tu. Essa atitude faz muito mais sentido do que continuar sem dinheiro e não prestar auxílio a ninguém.

É claro, haverá quem diga: "O dinheiro vai fazer com que eu mude. Se eu enriquecer, posso me tornar um individuo ganancioso. Primeiro, as únicas pessoas que dizem isso são as que têm uma mentalidade pobre. Essa idéia não passa de uma justificativa para o fracasso, fruto das muitas ervas daninhas dos seus jardins financeiros "internos". Não caia nessa armadilha.

Segundo, quero deixar bem claro: o dinheiro apenas intensificará aquilo que já és. Se és mesquinho, o dinheiro te dará a oportunidade de ser mais mesquinho. Se és bom, ele lhe propiciara os meios de ser melhor. Se tens tem má índole, ele lhe permitirá ser pior ainda. Se és generoso, a riqueza só fará com que a sua generosidade aumente. E quem disser que não é assim, está, com certeza, numa situação financeira má.

PRINCIPIO DE RIQUEZA

O dinheiro apenas intensificará aquilo que ja és.

O que fazer, então? Como te podes tornar num bom recebedor?

Primeiro, comece a nutrir a si mesmo. Lembre-se: somos criaturas de hábitos, portanto terás que praticar conscientemente o ato de receber o melhor que a vida tem para te oferecer.

Um dos elementos-chave do sistema de administração do dinheiro que ensino é ter a Conta da Diversão, da qual poderás sacar um valor designado para gastar com coisas que te dão satisfação e te façam sentir "milionário". A idéia com essa conta bancária é ajudar-te a validar o teu merecimento e fortalecer o teu "músculo recebedor".

Segundo, quero que pratiques em te sentires emocionado e grato todas as vezes que achares ou receberes algum dinheiro. É engraçado, quando eu estava nas minhas fases de dureza e via uma moeda no chão, jamais me abaixava para apanhá-la. Hoje, que sou rico, pego qualquer coisa que pareça dinheiro. Dou-lhe um beijo de boa sorte e declaro em voz alta: "Eu sou um ímã que atrai dinheiro. Obrigado, obrigado, obrigado."

Não fico ali parado a julgar o nome que aquilo tem - dinheiro é dinheiro, e achá-lo é uma bênção do universo. Agora, que estou plenamente aberto a receber qualquer coisa que passa na minha frente, essas dádivas chegam a mim.

Esta disposição é absolutamente essencial para quem quer enriquecer. É também indispensável para os que desejam conservar a fortuna. Se és mau recebedor e por acaso te cai no colo uma quantidade substancial de dinheiro, o mais provável é que ele desapareça num instante. Repito: "Primeiro o interior, depois o exterior." Em primeiro lugar, expanda a sua "caixa" de recebimento, depois observe como o dinheiro surgirá para enchê-la.

Já notas-te o que acontece com uma garagem e um armário vazios?

Eles geralmente não ficam assim por muito tempo. Já reparaste também como é estranho que o tempo necessário para a execução de uma tarefa qualquer é sempre igual ao tempo dado

para que ela seja concluída? Não? Quando expandires a tua capacidade de receber, perceberá isso.

E mais: assim que te tornares aberto a receber, todas as áreas da tua vida passarão a ser igualmente receptivas. Ganharás não apenas mais dinheiro como mais amor, mais paz, mais felicidade e mais satisfação. Por quê? Por causa de outro princípio que uso com frequência. Ele diz: "faz uma coisa do mesmo modo como fazes todas as outras coisas.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Faz uma coisa do mesmo modo como fazes todas as outras coisas.

A tua maneira de ser numa área é geralmente a mesma em todos os setores da tua vida. Se te bloqueias para não receber dinheiro, é provável que também não te abras para aceitar todas as outras coisas boas que poderias ganhar. Em geral, a mente não delimita um campo específico em que a pessoa é má recebedora. Na verdade, ocorre exatamente o contrário: ela tem o hábito de generalizar ao extremo, dizendo: "És do jeito que és, sempre e em todos os aspectos."

Se és um mau recebedor, é assim que age em todas as áreas. A boa notícia é que, quando se tornar um excelente recebedor, será assim também em todos os aspectos: aberto para aceitar tudo o que o universo tem para te oferecer em todos os campos da tua vida.

A única coisa de que precisas de te lembrar é tens de continuar a dizer "obrigado" sempre que obtiver uma bênção.

DECLARAÇÃO

Sou um excelente recebedor. Estou aberto e propenso a receber grandes quantidades de dinheiro na vida.

Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 11

As pessoas ricas preferem ser remuneradas por seus resultados. As pessoas de mentalidade pobre preferem ser remuneradas pelo tempo que despendem.

Já deves ter ouvido este conselho: "Vai à escola, tira boas notas, arranja um bom emprego, consiga um contracheque "estável", seja pontual, trabalha muito... e serás feliz para sempre."

Não sei qual é a tua opinião a respeito disso, mas eu gostaria de ter a garantia dessa promessa por escrito. Infelizmente, esse sábio conselho vem do Livro dos Contos de Fadas, volume 1.

Não vou dar-me ao trabalho de desmascarar essa afirmação. Tu és capaz de fazer isso sozinho, observando a tua própria experiência e a vida das pessoas ao teu redor. O que quero analisar é a idéia que está por trás do contracheque "estável". Não há nada errado em ter um contracheque assim, a não ser que ele interfira na capacidade que possuis de ganhar o que mereces. É nesse ponto que está o problema: ele geralmente interfere.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Não há nada errado em ter um contracheque estável, a não ser que ele interfira na capacidade que possuis de ganhar o que merece. É nesse ponto que está o problema: ele geralmente interfere.

As pessoas de mentalidade pobre preferem receber um salário garantido ou ser remuneradas por horas trabalhadas. Precisam da "segurança" de saber que terão aquela exata quantidade de dinheiro sempre na mesma data, todos os meses. O que elas não percebem é que essa segurança tem um preço, e o preço é a riqueza e a riqueza.

A vida baseada na segurança é uma vida fundamentada no medo. Na verdade, o que a pessoa está a dizer é: "Temo não ser capaz de ganhar o suficiente pelo meu desempenho, por isso contento-me em receber o suficiente para sobreviver ou ter algum conforto."

As pessoas ricas escolhem ser remuneradas pelos resultados que produzem, se não totalmente, pelo menos em parte. Elas costumam ter o seu próprio negócio. Tiram os seus rendimentos dos lucros que obtêm. Ganham por comissão ou por percentual de receita.

Preferem ações da empresa ou participação nos lucros a salários altos. Observa que nenhuma dessas fontes de renda dá garantias. Como disse antes, no mundo financeiro as recompensas são geralmente proporcionais aos riscos.

Os ricos acreditam em si mesmos. Crêem no seu valor e na sua capacidade de agrega-lo ao mercado. Pessoas que pensam pequeno, não. É por isso que precisam de garantias.

Certa vez, negocieei com uma assessora de relações públicas que queria que eu lhe pagasse honorários mensais de 4 mil dolares. Perguntei-lhe o que eu receberia em troca.

Ela respondeu que eu teria pelo menos o equivalente a 20 mil dolares em divulgação na imprensa por mês, em média. Eu quis saber: "E se tu não produzires esse resultado ou algo próximo a isso?" Ela afirmou que de qualquer modo estaria dispondo do seu tempo, por isso merecia esse valor.

Eu disse-lhe: "Não estou interessado em remunerá-la pelo seu tempo, mas por determinado resultado. Se não o alcançares, por que achas que te devo pagar? Por outro lado, caso obtenhas um resultado melhor, receberá mais. Preste atenção: eu vou te dar 50% de qualquer valor médio que produzires.

De acordo com os seus números, isso corresponderia a honorários mensais de 10 mil dólares, ou seja, mais do que o dobro do que tu pretende ganhar."

Ela percebeu, aceitou? Claro que não. Ela vai bem? Não, e continuará assim até descobrir que, para ficar rica, precisa receber por seus resultados.

As pessoas de mentalidade pobre trocam tempo por dinheiro. O problema dessa estratégia é que o seu tempo é limitado. Portanto, elas invariavelmente acabam quebrando a regra de riqueza nº 1, que diz: "Nunca estabeleça um teto para os teus rendimentos." Ao optar por ser remunerado pelo tempo que despende, estarás a matar a oportunidade de ficar rico.

PRINCIPIO DE RIQUEZA

Nunca estabeleças um teto para os teus rendimentos.

Essa regra também aplica-se aos negócios de prestação de serviço em que, geralmente, as pessoas são remuneradas por horas trabalhadas. É por isso que advogados, contadores, consultores e outros profissionais que ainda não são sócios das empresas para as quais colaboram - e, portanto, de cujos lucros não participam - só conseguem, na melhor das hipóteses, rendimentos moderados.

Suponha que estás no ramo de canetas e recibes um pedido de 50 mil unidades. O que farias nesse caso? Telefonarias para o teu fornecedor, encomendaria as 50 mil canetas, as entregaria ao cliente e embolsaria o lucro, feliz da vida.

Agora imagine que és um exímio massagista e tem 50 mil clientes em fila a tua porta, todos eles querem os teus serviços. O que é que fazes? Simplesmente róis-te de arrependimento por não estares no ramo de canetas. O que mais podes fazer?

Experimenta explicar a ultima pessoa da fila que o atendimento vai demorar "um pouco porque a consulta terá que ser marcada para as 15h15 de uma terça-feira daqui a quatro décadas".

Não estou a sugerir que é errado prestar serviços pessoais. Apenas não esperes ficar rico tão cedo, a não ser que inventes uma forma de te duplicares ou de alavancar a ti mesmo.

Nos seminários, frequentemente encontro assalariados e profissionais que são remunerados por hora que se queixam de não estar a ganhar tanto quanto merecem. A minha resposta é: "Na opinião de quem? Tenho certeza de que o teu patrão acredita que está a pagar de forma justa. Por que não sais do esquema do salário e pedes que o teu pagamento seja feito, parcial ou integralmente, com base no seu desempenho?"

Ou, se não for possível, por que não trabalhas por conta própria? Só assim saberás que estás a receber o que mereces." Mas esse conselho, por alguma razão, não parece satisfazer essas pessoas que, obviamente, morrem de medo de testar o seu real valor no mercado.

A resistência que as pessoas costumam ter à idéia de receber por seus resultados decorre, muitas vezes, apenas do medo de romper com o velho condicionamento. Pela minha experiência, vejo que a maioria daqueles que estão empacados num emprego estável tem uma programação passada que lhe diz que essa é a maneira "normal" de ser remunerado por seu trabalho.

Os pais não podem ser responsabilizados por isso. (Se fores uma boa vítima, acho até que colocarás a culpa neles.) Em geral, eles tendem a ser abertamente protetores. Portanto, no teu modo de entender, é natural queres que os teus filhos tenham uma existência segura em termos financeiros.

Como já deves ter percebido, qualquer trabalho que não proporcione um contracheque estável geralmente produz aquela terrível reação por parte deles: "Quando é que vais arranjar um emprego de verdade?"

Quando os meus pais me faziam esta pergunta, felizmente a minha resposta era: "Se Deus quiser, nunca!" A minha mãe ficava muito triste. Mas o meu pai dizia: "É isso mesmo. Jamais ficarás rico a trabalhar para outra pessoa em troca de salário. Se é para teres um emprego, faz questão de que te paguem em porcentagem. Ou, então, o melhor é trabalhar por conta própria."

Eu também o aconselho a adotar esse esquema. Escolhe entre abrir o teu próprio negócio, trabalhar por comissão ou receber uma porcentagem da receita, dos lucros ou das ações da empresa. Qualquer que seja a tua decisão, assegura-te que crias uma situação que te permite ganhar com base nos teus resultados.

Acredito que a maioria das pessoas deveriam trabalhar por conta própria, em tempo integral ou parcial. O principal motivo disso é que a maior parte dos milionários enriqueceram através de um negócio próprio.

Se não tens uma idéia brilhante para iniciar um negócio, não te preocupes: usa a de alguém. Por exemplo, trabalha como um vendedor comissionado. A atividade de vendas costuma produzir resultados financeiros excelentes. Caso seja bom nisso, terás a oportunidade de ganhar uma fortuna.

Em alguns países, como os Estados Unidos, uma ótima opção é entrar para uma empresa de marketing de rede - um sistema de distribuição que movimenta bens e/ou serviços do

fabricante para o consumidor por meio de uma "rede" de empresários independentes, sem a necessidade de pontos-de-venda. Os produtos são adquiridos por eles diretamente da empresa a preço de distribuidor e revendidos a preço de tabela ao consumidor final.

Mesmo com pouco dinheiro, a pessoa pode se tornar num empresário/distribuidor e desfrutar das vantagens de possuir um negócio próprio com um pequeno número de inconvenientes administrativos. Porém, e isso é importante, não penses nem por um minuto que alguém consegue ser bem-sucedido nessa atividade sem se dedicar - o negócio só dá certo quando o trabalho é bem-feito. O êxito nesse ramo depende do treinamento, tempo e energia.

Outra opção é trocar o emprego por uma relação contratual. Se o teu empregador estiver disposto, ele pode contratar a tua empresa em vez da sua pessoa para realizar basicamente as mesmas atividades que executas agora. Algumas exigências legais tem que ser atendidas, mas o importante é que, caso consigas um ou dois clientes a mais, mesmo em tempo parcial, poderas receber como empresário em vez de como empregado e desfrutar das vantagens fiscais correspondentes.

Quem sabe o tempo parcial se torna tempo integral, dando-te a oportunidade de alavancares a ti mesmo, contratar outras pessoas para fazer o trabalho e, finalmente, dirigir o teu próprio negócio?

Deves estar pensar: "O meu patrão jamais concordaria com isso." Eu não teria tanta certeza. Entenda que o custo de um funcionário para a empresa é bastante alto - ela tem que pagar não apenas o salário, mas uma série de encargos trabalhistas que podem chegar a, 80% do valor dessa remuneração.

É claro que, em alguns, talvez tenhas que abrir mão dos benefícios que recebes como funcionário, mas, só com o que estarás economizarem impostos, poderá adquirir o que há de melhor para satisfazer as tuas necessidades.

No fim das contas, a única maneira de ganhares o que realmente mereces é receber com base nos teus resultados. Não custa lembrar o que meu pai me dizia: "jamais ficarás rico a trabalhar para outra pessoa em troca de um salário. Se é para ter um emprego, faz questão de que te paguem em porcentagem. Ou, então, trabalha por conta própria."

Isso é que é conselho sábio.

DECLARAÇÃO

Prefiro ser remunerado com base nos meus resultados. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 12

As pessoas ricas pensam: "Posso ter as duas coisas." As pessoas de mentalidade pobre pensam: "Posso ter uma coisa ou outra."

As pessoas ricas vivem numa realidade de abundância. As pessoas de mentalidade pobre vivem num universo de limitações. Embora elas habitem o mesmo mundo físico, a diferença está nas suas perspectivas. Os indivíduos que pensam pequeno cultivam conceitos baseados na escassez. Deixam-se guiar por lemas como "Nunca se tem o bastante" e "Não se pode ter tudo"!

Mesmo assim, embora ninguém possa ter "tudo" - afinal, isso faz parte da vida -, eu acredito que tu, com toda a certeza, és capaz de possuir "tudo o que realmente queres".

Almeja uma carreira de sucesso ou ter mais tempo para ficar com a sua família? Ambos. "Quer te dedicar aos negócios ou te divertires? Ambos. Desejas dinheiro ou uma vida com sentido? Ambos. Pretendes enriquecer ou fazer o trabalho que amas? Ambos. As pessoas de mentalidade pobre escolhem sempre uma coisa ou outra, enquanto os ricos optam por ambas. Eles entendem que, com um pouco de criatividade, podem quase sempre imaginar uma forma de possuir o melhor dos dois mundos.

De agora em diante, quando te confrontares com uma situação do tipo "ou uma coisa ou outra", a questão fundamental a perguntar a ti mesmo é: "Como posso ter as duas coisas?" Esse questionário mudará a tua vida. Ele o livrará de um modelo de escassez e limitação e, em troca, te dará um universo de possibilidades e abundância.

Isso não se aplica apenas às coisas que queres, mas a todas as áreas da tua vida.

Em nenhuma outra área o pensamento de que podemos ter "as duas coisas" é mais importante do que no campo financeiro. As pessoas de mentalidade pobre acreditam que devem optar entre a riqueza e os demais aspectos da vida, por isso racionalizam a posição de que o dinheiro não é tão importante. Como já disse, essa idéia está errada.

Afirmar que o dinheiro não é tão relevante quanto as outras coisas da vida é absurdo. Volto a perguntar: o que é mais importante - o teu braço ou a tua perna? Ambos, é claro.

O dinheiro é um lubrificante. Ele permitem-te "deslizar" pela vida, em vez de "te arrastar" por ela. Proporciona liberdade – para comprares o que desejas e fazer o que quiseses do teu próprio tempo.

Com ele tem condições de desfrutar o que há de melhor e também a oportunidade de ajudar outras pessoas a satisfazer as suas necessidades básicas. Acima de tudo, ser rico faz com que não precisas gastar a tua energia preocupando-te com a falta de dinheiro.

A felicidade também é importante. Repito: é nesse ponto que as pessoas que pensam pequeno se confundem. Muitas delas acreditam que dinheiro e felicidade são mutuamente excludentes: ou se é rico ou se é feliz. Isso não passa da programação de quem pensa pequeno.

Uma pessoa que é rica, em todos os sentidos dessa palavra, entende que as duas coisas são indispensáveis. Da mesma forma como precisamos de dois braços e de duas pernas, necessitamos de dinheiro e felicidade.

Podes comer o bolo e ter o bolo! Chegamos, portanto, a outra importante diferença entre os indivíduos ricos e os de mentalidade pobre.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

As pessoas ricas acreditam que "se pode comer o bolo e ter o bolo". As pessoas que têm um pensamento de classe média crêem que "bolo é doce demais, por isso só se deve comer um pedacinho". As pessoas de mentalidade pobre, por acreditarem que não merecem bolo, pedem uma rosquinha, se concentram no furo e perguntam-se por que elas não têm "nada".

Eu pergunto-te: de que serve ter o "bolo" se não podes comê-lo? O que exatamente deve fazer com ele? Colocá-lo numa mesa e ficar a olhar? Bolo serve para ser comido e saboreado.

O modo de pensar "ou uma coisa ou outra" também ilude as pessoas que acreditam na seguinte idéia: "Para ter mais, alguém tem que ter menos." Volto a dizer: isso não passa de uma programação restritiva baseada no medo.

A noção de que os ricos apropriam-se de todo o dinheiro deste mundo e por isso não sobra para ninguém mais é absurda. Primeiro, essa crença pressupõe que a quantidade de dinheiro existente é limitada. Não sou economista, mas, até onde consigo perceber, notas e mais notas continuam a ser impressas.

Há décadas a oferta de dinheiro não está vinculada a nenhum ativo. Portanto, mesmo que hoje os ricos possuíssem toda a riqueza do planeta, amanhã haveria milhões, talvez bilhões mais, disponíveis.

Outro aspecto que os simpatizantes dessa visão limitada parecem não observar é que o mesmo dinheiro pode ser usado indefinidamente para criar valor para todas as pessoas.

As lições são claras. Primeiro, o dinheiro não se esgota - a mesma nota pode ser usada anos e anos e por milhares de pessoas. Segundo, quanto mais rico é um indivíduo, mais dinheiro ele pode colocar em circulação, permitindo que outras pessoas tenham mais dinheiro para trocar por mais valor.

Isso é exatamente o contrário do que prega o pensamento baseado em "ou uma coisa ou outra"! Quando uma pessoa possui dinheiro e o usa, tanto ela quanto o indivíduo com quem aquela quantia foi gasta têm, ambos, o valor. Para ser direto: se estás tão preocupado com as outras pessoas e queres te assegurar de que elas tenham a sua parte (como se existisse uma parte), faça o que puder para enriquecer e espalhar mais dinheiro por aí.

Estimulo-te a te livrares do mito de que o dinheiro é mau e de que deixará de ser tão "bom" ou tão "puro" se enriqueceres. Essa crença é uma grande asneira, e, se continuares a aceitá-la, ficarás empacado num importante aspecto de sua vida.

Ser bondoso, generoso e afetuoso não tem nada a ver com a quantidade de notas que há na tua carteira - essas qualidades vêm do que existe no seu coração. Ser puro e espiritualizado não tem relação com a tua conta bancária - esses atributos originam-se do que está na tua alma.

Acreditar que o dinheiro tem o poder de torná-lo bom ou mau não passa do modo de pensar "ou uma coisa ou outra", puro lixo programado que não ajuda em nada a tua felicidade e o teu sucesso.

Essa idéia também não tem a menor utilidade para as pessoas ao teu redor, especialmente para as crianças. Se fazes absoluta questão de ser uma boa pessoa, seja bom o suficiente para não infectar a geração seguinte com crenças equivocadas que possa ter adotado sem querer.

Caso desejes viver de fato uma vida sem limites, deixa de lado o modo de pensar excludente e mantenha a intenção de ter as duas coisas.

DECLARAÇÃO

Eu sempre penso: "Posso ter as duas coisas." Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 13

As pessoas ricas focaliza o seu patrimônio líquido. As pessoas de mentalidade pobre focalizam o seu rendimento mensal.

Em geral, quando o assunto é dinheiro, as pessoas frequentemente perguntam: "Quanto queres ganhar?" É raro ouvirmos: "Quanto vale o teu patrimônio?" Pouca gente fala assim, a não ser nos ambientes de alta classe.

Nesses lugares, as conversas sobre dinheiro costumam dizer respeito ao patrimônio: "O Pedro acabou de vender as ações. Ele tem agora um patrimônio de mais de 3 milhões. A empresa de João abriu o capital. Ele agora possui 5 milhões. A Maria vendeu a firma e agora tem 8 milhões." Ninguém diz: "Sabia que o Ricardo ganhou um aumento, além de uma ajuda de custo de 2%?"

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

A verdadeira medida da riqueza é o patrimônio líquido e não os rendimentos.

A verdadeira medida da riqueza é o patrimônio líquido e não os rendimentos. Sempre foi e sempre será. O patrimônio líquido é o valor de tudo o que uma pessoa tem. Para determinar o seu patrimônio, some o valor de todas as coisas que possuiis - dinheiro, ações, títulos, imóveis, o teu negócio atual, a tua casa - e depois subtrai tudo o que deves. O patrimônio líquido é a medida definitiva da riqueza porque, se necessário, os bens podem ser liquidados, ou seja, convertidos em dinheiro.

Quem é rico sabe que há uma imensa diferença entre rendimentos e patrimônio líquido. Os primeiros são importantes, mas constituem apenas um dos quatro fatores determinantes do patrimônio líquido, que são:

1. Rendimentos
2. Poupança
3. Investimentos
4. Simplificação

Todas as pessoas ricas compreendem que a construção de um patrimônio líquido substancial resulta de uma equação que contém esses quatro elementos. Como todos eles são essenciais, examinarei um a, um.

Existem dois tipos de rendimentos: ativos e passivos. Rendimento ativo é o dinheiro que ganhas por o teu trabalho: o teu salário ou, caso seja um empresário, a renda ou os lucros que obtém com o teu próprio negócio. O rendimento ativo é importante porque, na sua ausência, é quase impossível chegar aos outros três fatores do patrimônio líquido.

É com os rendimentos ativos que enchemos o nosso "funil financeiro", por assim dizer. Em condições normais, quanto maior o rendimento ativo, mais podemos poupar e investir. Embora esse tipo de rendimento seja fundamental, repito: o seu valor depende da parte que ele ocupa no conjunto do patrimônio líquido.

Rendimento passivo é o dinheiro que recibes sem trabalhar ativamente. Depois abordarei o rendimento passivo com mais detalhes. Por ora, considere-o uma das fontes de abastecimento do seu funil financeiro, que pode ser usada para gastos, poupança e investimento.

Poupar também é indispensável. Se ganhares rios de dinheiro e não conservares nenhum, não farás fortuna. Muita gente tem um modelo de dinheiro programado para gastar - quanto mais

ganha, mais gasta. São indivíduos que optam pela gratificação imediata em detrimento do equilíbrio a longo prazo. Os gastadores têm três lemas.

O primeiro é: "Ah, é só dinheiro." Consequentemente, dinheiro é algo que eles não possuem em grande quantidade. O segundo é: "Tudo que vai vem." Pelo menos é do que gostariam, porque o seu terceiro lema é: "Sinto muito, agora não dá. Estou sem dinheiro."

Sem rendimentos para encher o funil financeiro e sem poupança para conservá-lo, é impossível passar ao próximo fator do patrimônio líquido.

Depois que tiver começado a poupar uma parte apropriada dos seus rendimentos, podes chegar à etapa seguinte: fazer o seu montante de dinheiro aumentar por meio de investimentos.

Em geral, quanto melhores os investimentos, mais rápido o dinheiro cresce e mais patrimônio líquido ele proporciona. As pessoas ricas despendem tempo e energia aprendendo a investir e têm orgulho de ser excelentes investidoras ou, pelo menos, de contratar ótimos profissionais para executar essa tarefa por elas. Quem tem a mentalidade pobre pensa que investimento é coisa de rico.

E, como nunca aprendem a fazer isso, continuam na pior. Volto a dizer: todas as partes da equação são importantes.

O quarto fator do patrimônio líquido pode ser considerado o azarão do páreo: pouca gente reconhece a sua importância para a criação da riqueza. Trata-se da "simplificação".

Ela caminha lado a lado com a poupança e requer o estabelecimento consciente de um estilo de vida em que você dependa menos de dinheiro. Com a redução do seu custo de vida, aumentam a poupança e também a quantidade de dinheiro disponível para investir.

Para ilustrar o poder da simplificação, vou contar a história de uma participante do Seminário da Mente Milionária. Aos 23 anos de idade, Sue tomou uma sábia decisão: comprou uma casa.

Nesse negócio, ela gastou pouco menos de 300 mil. Sete anos depois houve um boom no mercado imobiliário e Sue vendeu a casa por mais de 600 mil, obtendo um lucro superior a 300 mil.

Ela pensou em adquirir uma nova casa, mas, após participar do seminário, percebeu que, se investisse o dinheiro com juros de 10% e simplificasse o seu estilo de vida, poderia viver confortavelmente dos rendimentos sem nunca mais ter que trabalhar.

Em vez de comprar uma nova casa, Sue foi morar com a irmã. Hoje, aos 30 anos, ela é financeiramente livre. Não conquistou a Independência ganhando uma tonelada de dinheiro, mas reduzindo conscientemente as suas despesas pessoais. Sim, ela ainda trabalha - porque gosta -, porém ela não precisaria mais fazer isso.

Na verdade, Sue só trabalha seis meses por ano.

Os outros seis meses ela passa nas ilhas Fiji - primeiro, porque adora o lugar; segundo, porque, como diz, lá o seu dinheiro rende muito mais. Como vive entre os moradores locais e não entre os turistas, os seus gastos não são grandes. Conheces alguém que pode ficar seis meses por ano numa ilha tropical sem precisar trabalhar, na flor dos seus 30 anos? E que tal aos 40, 50, 60 ou em qualquer outra idade? Tudo isso aconteceu porque Sue criou um estilo de vida simples. Assim, não precisa de nenhuma fortuna para se sustentar.

Quanto te custa, portanto, ser financeiramente feliz? Se sentes necessidade de morar numa verdadeira mansão, ter 10 carros e três casas de férias, dar a volta ao mundo todo ano, comer caviar e beber o melhor champanhe para preencher a sua vida, ótimo. Saiba, no entanto, que está colocando o seu sonho de felicidade num patamar extremamente alto e pode precisar de um tempo enorme para alcançá-lo.

Mas, Caso não faças questão de todos esses "brinquedos" para ser feliz, é provável que concretizes o teu objetivo financeiro mais cedo.

Volto a dizer: a construção do património líquido é uma equação de quatro partes. Considera a seguinte analogia. Imagine-te a conduzir um autocarro. Como seria a viagem se esse veículo só tivesse uma roda?

Provavelmente lenta, acidentada, cheia de percalços -ficaria a girar em círculos. Soa familiar? As pessoas ricas jogam o jogo do dinheiro com as quatro rodas. Por isso a viagem que fazem é tão rápida, suave, direta e relativamente tranquila.

A propósito, uso a analogia do autocarro porque, depois de alcançar o sucesso, a tua meta pode ser levar outras pessoas nesse passeio.

Aqueles que têm uma mentalidade pobre ou uma visão de classe média jogam o jogo do dinheiro com uma roda só. Acreditam que o único jeito de enriquecer é a ganhar rios de dinheiro. Eles pensam assim porque nunca fizeram fortuna. Não conhecem a lei de Parkinson: "A despesa cresce na proporção direta da receita."

Veja o que normalmente acontece na nossa sociedade. A pessoa tem um carro, depois ganha mais dinheiro e compra um carro melhor; possui uma casa, depois ganha mais dinheiro e adquire uma casa maior; tem roupas.

Depois ganha mais dinheiro e compra roupas mais caras; tem férias, depois ganha mais dinheiro e gasta mais nas férias. É claro que existem exceções a essa regra, pouquíssimas, aliás. Em geral, à medida que os rendimentos aumentam, os gastos sobem também. É por isso que apenas os rendimentos por si mesmos não criam riqueza.

Se pretendes ser um milionário ou algo mais do que isso, tens que focalizar a construção desse património, que, como já demonstrei, depende de muitas coisas além dos seus rendimentos.

Adota a política de conhecer o teu património líquido até o último centavo. Vou te sugerir um exercício que pode mudar a tua vida financeira.

Pega numa folha de papel e, escreve o cabeçalho PATRIMÔNIO LÍQUIDO. Em seguida, crie uma planilha simples, começando com zero e terminando com o objetivo que consideras adequado. Anota o teu património líquido atual.

A cada 90 dias, inclua o seu novo património líquido. Desse modo, estarás ficar cada vez mais rico. Por quê? Porque estarás monitorando esse patrimonio.

Lembre-te: aquilo que focalizamos expande-se. Como sempre digo nos treinamentos que organizo: "É onde a atenção está que a energia flui e o resultado aparece."

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

É onde a atenção está que a energia flui e o resultado aparece.

Monitorando o teu património líquido, concentra-te nele. Como aquilo que a mente focaliza se expande, esse património crescerá. Por falar nisso, essa lei vale para todos os aspectos da vida: tudo aquilo de que cuidas cresce.

Para isso, eu recomendo-te a procurares um bom consultor financeiro. Esse profissional pode ajudá-te a monitorar e construir o teu património líquido. Ele o orientará sobre como organizar as tuas finanças e te ensinará maneiras de poupar e fazer o teu dinheiro crescer.

A melhor forma de encontrar um bom consultor é buscar referências com um amigo ou parceiro que esteja satisfeito com um especialista nessa área. Não estou a dizer para aceitar tudo o que esse profissional disser como um dogma. A minha sugestão é que escolhas alguém com as qualificações necessárias para orientá-lo a planejar e controlar as tuas finanças.

Um bom consultor te fornecerá instrumentos, programas de computador, conhecimentos e recomendações que te ajudarão a adquirir hábitos de investimento geradores de riqueza. Em geral, eu recomendo que seja uma pessoa que trabalhe com todo tipo de produtos financeiros, e não apenas com seguros e fundos, para que possas escolher as opções que mais lhe convêm.

DECLARAÇÃO

Estou concentrado na construção do meu património líquido. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 14

As pessoas ricas administram bem o seu dinheiro. As pessoas de mentalidade pobre administram mal o seu dinheiro.

"Os ricos sabem gerir as suas finanças." As pessoas ricas administram bem o seu dinheiro. Às pessoas de mentalidade pobre, não.

Os ricos não são mais inteligentes do que os indivíduos de mentalidade pobre, apenas têm hábitos diferentes e mais positivos em relação às finanças. Esses hábitos baseiam-se primordialmente no condicionamento passado. Se alguém não controla o próprio dinheiro de modo adequado, é porque provavelmente não foi programado para lidar com esse assunto. É possível também que essa pessoa não saiba gerir o seu dinheiro de forma simples e eficaz.

Talvez esse tema não tenha muito glamour, mas ele se resume a isto: o que distingue o sucesso do fracasso financeiro é a capacidade que a pessoa tem de administrar o próprio dinheiro. É simples: para controlar dinheiro, é necessário administrá-lo.

Quem pensa pequeno administra mal suas finanças ou evita esse tema completamente. Muitos indivíduos não gostam de gerir a sua vida financeira porque, segundo dizem, isso lhes tira a liberdade ou porque não têm dinheiro suficiente para controlar.

Quanto à primeira desculpa: administrar dinheiro não restringe a liberdade de ninguém - ao contrário, a aumenta. Tomar a frente dessa atividade é o que dá a uma pessoa a situação financeira de que ela precisa para nunca mais ter que trabalhar na vida. Essa, para mim, é a verdadeira liberdade.

Os que se valem do argumento "não tenho dinheiro suficiente para administrar", por sua vez, estão a olhar pelo lado errado do telescópio. Em lugar de dizerem "Quando possuir muito dinheiro, começarei a administrá-lo" devem dizer "Quando começar a administrar as minhas finanças, vou ter muito dinheiro".

Quem pretende passar a controlar o dinheiro assim que "sair do buraco" se comporta da mesma forma que o obeso que diz "Vou começar a fazer exercícios e dieta depois que perder 10kg". Isso é colocar o carro na frente dos bois e não leva a lugar nenhum. Primeiro, é necessário que a pessoa administre corretamente o dinheiro que possui para, depois, ter mais recursos financeiros para gerir.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Não irás mais até provar que és capaz de lidar com o que já tens.

Antes de gerir uma grande fortuna, precisas adquirir o hábito e a capacidade de administrar pouco dinheiro. Lembre-te: somos criaturas de hábitos. Portanto, o hábito de administrar o dinheiro é mais importante do que a quantidade de dinheiro que tens.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

O hábito de administrar o dinheiro é mais importante do que a quantidade de dinheiro que tens.

Então, como deves administrar teu dinheiro?

Primeiro, abres uma conta bancária e batize-a de “Conta da Liberdade Financeira”. Deposita nela 10% de cada euro que receberes (já descontados os impostos).

Esse dinheiro só deve ser usado para investir e para comprar ou criar fluxos de rendimentos passivos. A finalidade dessa conta é gerar uma galinha que ponha ovos de ouro chamados rendimentos passivos.

E quando é que vais começar a gastar esse dinheiro? Nunca! Ele jamais será gasto - trata-se de investimento apenas. Quando te aposentares, passarás a usar os rendimentos dessa conta (os ovos), mas não o principal. Assim, ele estará sempre crescer e nunca ficarás na mão.

Não importa se tens uma fortuna ou praticamente nada. O essencial é começar já a administrar o que está nas tuas mãos. Em pouco tempo, ficarás impressionado com os resultados.

Tenho certeza de que não é a primeira vez que ouves o conselho de poupar 10% dos teus rendimentos para investimentos de longo prazo, mas talvez seja a primeira vez que alguém te diz para ter uma outra conta - a Conta da Diversão -, especificamente para poderes gastar e curtir.

Um dos maiores segredos da administração do dinheiro é o equilíbrio. Por um lado, deves poupar o máximo para ter condições de investir e ganhar mais dinheiro. Por outro lado, convém depositar 10% dos seus rendimentos na Conta da Diversão. Por quê?

Porque temos uma natureza holística. Não podemos afetar uma parte da vida sem afetarmos outra. Algumas pessoas economizam ao extremo. Com isso, o seu ser lógico é responsável fica satisfeito, mas o teu espírito, não. No fim, esse lado espiritual, ávido por satisfação, diz: "Chega. Quero um pouco de atenção também." E sabota os seus resultados.

Se só gastas, não só jamais enriquecerás como a parte responsável do teu ser acabará por fazer com que não curtas as coisas com as quais depende o teu dinheiro, porque te sentes culpado. Então, a culpa leva-te a gastar ainda mais como forma de expressar as tuas emoções.

Vais te sentir melhor durante um tempo, porém a culpa e a vergonha logo retornam. A única maneira de romper esse círculo vicioso é aprender a administrar as suas finanças de um modo que dê certo.

O objetivo primordial da Conta da Diversão é a tua satisfação. Ela te dará a oportunidade de fazer coisas que normalmente não farias - extravagâncias, como ir a, um bom restaurante e pedir uma garrafa do melhor vinho ou champanhe ou alugar um carro caro para passear durante o fim de semana.

A regra que comanda a Conta da Diversão é: ela tem que ser "zerada" todo mês. Exatamente. Deves "torrar" mensalmente todo o dinheiro que tiveres depositado de um modo que te faça sentir uma pessoa rica. Imagine-te, por exemplo, a despejar cada cêntimo dessa conta no balcão de um hotel de alta classe para passares bom um fim de semana.

É como disse: uma extravagância. Para a maioria de nós, a única forma de respeitar o plano de poupança é compensá-lo com um plano que premie o nosso esforço. Outras finalidades da Conta da Diversão são: fortalecer o seu "músculo recebedor" e tornar mais divertida a administração do dinheiro. Além da Conta da liberdade Financeira e da Conta da Diversão, eu o aconselho a criar outras quatro contas para dividir o teu dinheiro:

10% para a Conta de Poupança para Despesas de longo Prazo;

10 % para a Conta da Instrução Financeira;

50% para a Conta das Necessidades Básicas;

10 % para a Conta das Doações.

Vou dizer outra vez: as pessoas de mentalidade pobre pensam que tudo depende dos rendimentos - acreditam que, para enriquecer, é necessário ter um salário enorme. Isso é um grande erro. A verdade é que, se administraa o teu dinheiro seguindo o programa que sugiro, terás grandes oportunidades de te tornar financeiramente livre com rendimentos relativamente baixos. No entanto, caso controles mal as suas finanças, não conseguirás essa liberdade mesmo que tenhas rendimentos elevados. É por isso que alguns profissionais bem remunerados, como médicos, advogados, dentistas e até atletas, muitas vezes são duros. Afinal, não se trata de quanto dinheiro entra, e sim do que a pessoa faz com ele.

Tudo se resume ao seguinte: ou controlas o teu dinheiro ou ele que te controla. Para controlar o dinheiro, tens que saber administrá-lo.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Ou controlas o teu dinheiro ou ele que te controla.

O dinheiro é uma parte fundamental da existência humana. Quando aprendes a colocar as tuas finanças sob controle, todos os setores da tua vida andarão bem.

DECLARAÇÃO

Sou um excelente administrador de dinheiro. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 15

As pessoas ricas põem o seu dinheiro para trabalhar.

As pessoas de mentalidade pobre trabalham muito para ter algum dinheiro.

Se és como a maioria das pessoas, que cresceu programado para acreditar que "tem que trabalhar muito para ganhar dinheiro". São boas as oportunidades, porém, mais de que ter sido criado sem o condicionamento de que tão importante quanto isso é fazer o teu dinheiro "trabalhar muito" para ti.

Não resta dúvida de que trabalhar muito é importante, mas somente isso nunca o tornará rico. Observe o mundo real. Existem milhões - não, bilhões - de pessoas que se matam a trabalhar, suam a camisa durante todo o dia e até de noite.

São todas ricas? Não. A maioria delas vive na miséria ou quase lá. Por outro lado, quem anda pelos clubes de alta classe de todo o mundo? Quem passa as tardes a jogar golfe ou tênis e a velejar?

Quem curte os dias a fazer compras e as semanas a gozar férias? Os ricos, é claro. Portanto, vou ser direto: a idéia de que é necessário trabalhar muito durante toda a vida para ficar rico é errado.

Um antigo ditado diz: "um euro de trabalho por um euro de salário". Não há nada errado com esse provérbio, exceto que ele não diz o que fazer com esse "real de salário". Saber que destino dar a essa quantia é o que permite passar do trabalho duro para o trabalho inteligente.

Os ricos podem viver os seus dias a divertiresse e relaxando porque trabalham de maneira inteligente. Eles compreendem o princípio da alavancagem e o utilizam - põem não só outras pessoas como o próprio dinheiro para trabalhar para eles.

A minha experiência diz que de fato é necessário trabalhar muito para ganhar dinheiro. Para as pessoas ricas, no entanto, essa é uma situação temporária. No caso de quem tem uma mentalidade pobre, é permanente.

Os ricos entendem que é necessário suar a camisa somente até que o seu dinheiro comece a trabalhar o bastante para ocupar o seu lugar. Eles acreditam no seguinte: quanto mais o teu dinheiro trabalha, menos eles terão que trabalhar.

Lembre-te: dinheiro é energia. A maioria das pessoas entra com a energia operária e tira a energia monetária. Os que alcançaram a liberdade financeira aprenderam a substituir a energia do trabalho que investem por outras formas de energia, que incluem trabalho de terceiros, sistemas de negócios e capital de investimento. Repito: primeiro a pessoa trabalha muito para ganhar dinheiro, depois deixa que ele trabalhe muito para ela.

No jogo do dinheiro, muita gente não faz a menor idéia de quanto custa vencer. Qual é a tua meta? Quando vences o jogo? Estás a jogar para o gasto, para ter rendimentos de 30 mil euros, para ficar milionário ou para se tornar um multimilionário? O objetivo do jogo do dinheiro que ensino é: nunca ter que trabalhar novamente... a não ser que desejes fazer isso, e, nesse caso, que seja por opção, não por necessidade.

Em outras palavras, a meta é te tornares financeiramente livre tão rápido quanto possível. A minha definição de liberdade financeira é simples: é a capacidade de viver o estilo de vida que desejas sem precisar trabalhar nem depender do dinheiro de alguém.

Repara que há uma boa possibilidade de que o estilo de vida que almejas seja caro. Consequentemente, para ser "livre", terás que ganhar dinheiro sem trabalhar. O rendimento sem trabalho é chamado de rendimento passivo. Para vencer no jogo do dinheiro, o objetivo é ter um rendimento passivo que dê para pagar pelo estilo de vida desejado. Em suma, se te tornares financeiramente livre quando o teu rendimento passivo excede as suas despesas.

Identifiquei duas fontes primárias de rendimentos passivos. A primeira é o "dinheiro que trabalha para ti". Isso inclui ganhos de investimentos que englobam ações, letras de câmbio, mercado financeiro, fundos de investimento, assim como hipotecas e outros ativos que se valorizam e têm liquidez.

A segunda grande fonte de rendimento passivo é o "negócio que trabalha para ti". São os rendimentos contínuos de negócios cuja operação não depende do teu envolvimento pessoal, como aluguer de imóveis, royalties de livros, músicas e programas de computador; licenciamento de idéias; franqueamento de marcas; propriedade de depósitos; e marketing de

rede, ou multinível, para citar alguns. Isso também inclui montar qualquer negócio que esteja sistematizado para operar sem a sua presença.

Volto a dizer: é uma questão de energia. A idéia é que o negócio, e não tu, funcione e produza valor para as pessoas.

O marketing de rede, por exemplo, é um conceito muito bom. Primeiro, porque geralmente não requer um grande capital inicial.

Segundo, porque, uma vez estabelecido, proporciona rendimentos residuais constantes (outra forma de renda sem que precisas trabalhar), ano após ano. Experimente obter isso com um emprego das 9h às 6h.

Volto a enfatizar a importância de estabelecer estruturas de rendimento passivo. É simples. Sem rendimento passivo, ninguém consegue ser financeiramente livre. Porém, sabias que a maioria das pessoas tem muita dificuldade em criar fontes desse tipo de rendimento? Isso ocorre por três motivos. Primeiro, o condicionamento.

A maioria de nós foi programada para não ter rendimento passivo. Quando tinha por volta dos 18 anos de idade e precisava de dinheiro, o que os seus pais lhe diziam? "Ora, vai arranjar um rendimento passivo?" Jamais.

O mais comum era escutarmos o seguinte: "Vai trabalhar!", "Arranja um emprego!", ou outra coisa do gênero. Como fomos ensinados a trabalhar para conseguir dinheiro, o rendimento passivo é, para muitos de nós, algo fora do normal.

Segundo, pouquíssima gente aprendeu a criar fontes de rendimento passivo na escola, na faculdade ou em qualquer outro lugar. O resultado é que a maioria das pessoas não sabe quase nada e, conseqüentemente, não faz grande coisa a respeito disso.

Finalmente, como não tivemos contato com rendimento passivo e investimentos nem aprendemos coisa nenhuma sobre esses assuntos, nunca demos muita atenção a eles. As nossas opções profissionais e de negócios são amplamente baseadas na geração de rendimentos com o trabalho.

Se tivesses aprendido desde pequeno que uma meta financeira básica na vida é criar fontes de rendimento passivo, não terias reconsiderado algumas opções profissionais?

Recomendo que escolhas um negócio em que a geração de fluxos de rendimento passivo seja natural e relativamente fácil. Quando elas estão atuando num campo que não propicia isso, a minha sugestão é que mudem de área ou de atividade.

Isso é importante sobretudo numa época em que muitos profissionais são prestadores de serviços pessoais e têm, portanto, que estar presentes para ganhar dinheiro. Não há nada errado em estar no ramo de serviços pessoais, a não ser o fato de que, se a pessoa não montar o seu próprio cavalo de investimento bem cedo e cavalgar excepcionalmente bem, ficará presa na armadilha de precisar trabalhar para sempre.

Optando por negócios que a curto ou longo prazo produzam rendimentos passivos, terás o melhor dos dois mundos - rendimentos ativos agora e rendimentos passivos no futuro. Consulta as opções de negócios geradores de rendimento passivo que apresentei alguns parágrafos atrás.

Infelizmente, um grande número de pessoas tem um modelo de dinheiro programado a favor do rendimento ativo e contra o rendimento passivo. Se é o teu caso, procura mudar essa atitude radicalmente para que a obtenção de rendimentos passivos substanciais seja algo normal e natural na sua vida.

As pessoas ricas pensam a longo prazo. Elas equilibram os seus gastos e prazeres de hoje com os investimentos necessários para a liberdade de amanhã. Os indivíduos de mentalidade pobre pensam a curto prazo. As suas vidas são governadas pela satisfação imediata. Eles usam a desculpa: "Como posso pensar no amanhã, se mal consigo sobreviver neste momento?" O problema é que, no fim das contas, o amanhã se tornará hoje. Quem não cuidar do problema agora dirá a mesma coisa de novo amanhã.

Para aumentar a sua riqueza futura, terás que ou ganhar mais ou gastar menos. Não vejo ninguém com um revólver apontado para a sua cabeça e determinando em que casa deves morar, que carro deves ter, que roupas deves usar ou que comida deves comer. Tem o poder de fazer escolhas. É uma questão de prioridades. Quem pensa pequeno opta pelo agora, as pessoas ricas preferem o equilíbrio.

Detesto ser obrigado a lhe dizer isto, mas, quase sempre, comprar coisas para o prazer imediato não passa de uma tentativa fútil de compensar a insatisfação com a vida. Em geral, gastar um dinheiro que não tens é a manifestação da vontade de viver emoções que já estão a seu alcance. Essa síndrome é comumente conhecida como "terapia do varejo".

O gasto excessivo e a necessidade de gratificação imediata têm pouco a ver com o que estás efetivamente a comprar e tudo a ver com a falta de satisfação na tua vida. Mas é claro que, se o teu gasto excessivo não for motivado pelas tuas emoções imediatas, ele provém do seu modelo de dinheiro.

PRINCIPIO DE RIQUEZA

Os ricos consideram cada euro que possuem uma "semente" a ser plantada para render outros 100, que podem ser replantados para render outros 1.000 e assim por diante.

O segredo é instruir-se. Aprende sobre o mundo dos investimentos. Familiariza-te com os vários tipos de investimento e instrumentos financeiros, como imóveis, hipotecas, ações,

fundos, letras de câmbio, moeda estrangeira, tudo o que esteja ao seu alcance. Escolhe uma área para te especializares. Começa a investir nesse campo e depois diversifica.

Em suma: as pessoas que pensam pequeno trabalham, gastam todo o seu dinheiro e precisam trabalhar muito para sempre; quem é rico trabalha duro, poupa e investe o dinheiro para nunca mais ter que trabalhar.

DECLARAÇÃO

O meu dinheiro trabalha para mim e se multiplica. Eu tenho uma mente milionária!

Arquivo de riqueza nº 16

As pessoas ricas agem apesar do medo. As pessoas de mentalidade pobre deixam-se paralisar pelo medo.

Revê a fórmula: pensamentos conduzem a sentimentos, sentimentos conduzem a ações, ações conduzem a resultados.

Milhões de pessoas "pensam" em ficar ricas, e milhares delas fazem meditação e declarações com esse objetivo, além de visualizarem a riqueza que querem conquistar. Eu medito quase todos os dias.

Mas nunca aconteceu de estar sentado a meditar ou a fazer uma visualização e cair um saco de dinheiro na minha cabeça. Acredito que sou apenas um dos infelizes que têm que fazer alguma coisa para ter sucesso.

A meditação, a visualização e as declarações são ferramentas maravilhosas, mas, até onde sei, nenhuma delas por si só te proporcionará dinheiro no mundo real. Tens que tomar medidas concretas para vencer. E por que a ação é tão decisiva?

Vê na primeira parte o caso dos pensamentos e sentimentos: eles fazem parte do mundo interior ou exterior? Do mundo interior. Agora os resultados: eles fazem parte do mundo interior ou exterior? Do mundo exterior, Isso quer dizer que a ação é a "ponte" entre esses dois mundos.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

A ação é a "ponte" entre o mundo interior e o mundo exterior.

Mas, se a ação é tão importante, o que nos impede de tomar as medidas que sabemos que precisamos tomar? O medo.

O medo, a dúvida e a preocupação são alguns dos maiores obstáculos não apenas ao sucesso como também à felicidade. Por esse motivo, uma das maiores diferenças entre as pessoas ricas e as de mentalidade pobre: as primeiras estão sempre dispostas a agir apesar do medo, enquanto as últimas deixam-se paralisar por ele.

No livro como superar o medo, Susan Jeffers diz que o grande erro que a maioria das pessoas comete é esperar que a sensação de medo diminua ou desapareça para que comecem a agir. Em geral, elas aguardam para sempre.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

O verdadeiro guerreiro é capaz de "domar a serpente do medo".

O fundamental é perceber que não é necessário tentar te livrares do medo para vencer. As pessoas ricas e bem-sucedidas têm medo, dúvidas e preocupações. Elas apenas não se deixam paralisar por esses sentimentos. Os indivíduos de mentalidade pobre, no entanto, permitem que essas coisas os impeçam de seguir em frente.

Não é necessário tentar se livrar do medo para vencer.

Por sermos criaturas de hábitos, precisamos aprender a agir apesar do medo, da dúvida, da preocupação, da incerteza, da inconveniência e do desconforto. E temos que aprender a agir quando não temos vontade de fazer isso.

Não me surpreende. Se deixas uma viagem de carro de três horas, um vôo de uma hora ou uma caminhada de três dias impedir-te de fazer uma coisa que desejas fazer e da qual precisas, o que mais poderá impedi-lo?

A resposta é simples: qualquer coisa. Não se trata do tamanho do desafio, se trata-se do teu tamanho. Ou és uma pessoa que se deixa deter ou és alguém que não se deixa deter.

A escolha é tua. Caso queiras enriquecer ou ser bem-sucedido de alguma forma, tens que ser um guerreiro. Precisas estar determinado a realizar o que for necessário para isso. Deves ensinar a ti mesmo a não te deixares parar por nada neste mundo.

Ficar rico nem sempre é cômodo nem fácil. Na verdade, pode ser algo muito difícil. Mas e daí? Um dos princípios-chave do guerreiro é: "Se só estiveres disposto a realizar o que é fácil, a vida será difícil. Mas, se concordares em fazer o que é difícil, a vida será fácil." As pessoas ricas não escolhem as suas ações pela maior facilidade ou comodidade - esse modo de ser é próprio de quem tem uma mentalidade pobre.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Se só estiveres disposto a realizar o que é fácil, a vida será difícil. Mas, se concordares em fazer o que é difícil, a vida será fácil.

Agora que já falei sobre a comodidade, vou passar para o tema do desconforto. Por que é tão importante agir apesar do desconforto? Porque "confortável" é o lugar onde estás agora. Se o teu objetivo é atingir um novo patamar de vida, tens que sair da tua zona de conforto e praticar ações desconfortáveis.

Supõe que esteja a levar uma vida de nível cinco e queira conquistar uma vida de nível dez. Os níveis de cinco para baixo estão dentro da tua zona de conforto, enquanto os de seis para cima estão fora dela, na tua zona de "desconforto".

As pessoas de mentalidade pobre não se dispõem a sentir desconforto. Lembras-te: sentirem-se confortável é a maior prioridade das suas vidas. Mas vou lhe dizer um segredo que só os ricos e bem-sucedidos sabem: conforto é algo supervalorizado. Ele faz com que a pessoa sinta aconchego e segurança, no entanto não lhe permite crescer. Para isso, ela tem que ampliar a sua zona de conforto. Alguém só consegue se expandir verdadeiramente se estiver fora dessa área.

Eu pergunto-te: na primeira vez em que experimentas-te algo novo, sentiste-te confortável ou desconfortável? A segunda opção, provavelmente. E o que aconteceu daí em diante? Quanto mais repetires a experiência, mais confortável ela se tornava, não é? É assim que a coisa funciona. Tudo é desconfortável no começo; porém, se tu te manténs firme e insistes, acabas superar a zona de desconforto. E vence. Então, passa a uma zona de conforto nova e ampliada, mostrando que te tornaste uma pessoa maior.

A partir de agora, sempre que te sentires desconfortável, em vez de te refugiares na tua velha zona de conforto, bate nas próprias costas e diz: "Eu devo estar a crescer" e continue a seguir em frente.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Só poderás crescer de verdade se estiveres fora da tua zona de conforto.

Caso desejes ser rico e bem-sucedido, trata de aprender a de te sentires bem com o desconforto. Pratica conscientemente estar na zona de desconforto e fazer o que te dá medo. Quero que te lembres para o resto da vida do seguinte: a tua "zona de conforto" é igual à tua "zona de riqueza.

Ampliando a tua zona de conforto, aumentas não só os teus rendimentos como a tua zona de riqueza. Quanto mais confortável te quiser te sentir, menos riscos se disporá a correr, menos oportunidades desejará explorar, menos pessoas conhecerás, menos estratégias desenvolverás. Percebeste a mensagem?

Quanto mais o conforto se torna uma prioridade na tua vida, mais contraído de medo tu ficas. Por outro lado, se te expandires, amplia a tua zona de oportunidade, o que te permite atrair e conservar mais rendimentos e riqueza.

Não se esqueça: se tiveres um grande recipiente (zona de conforto), o universo terá prazer em enchê-lo. As pessoas ricas e bem-sucedidas possuem zonas de conforto muito amplas e as aumentam constantemente para poderem ganhar e conservar mais riqueza.

Embora nunca ninguém tenha morrido de desconforto, a aspiração ao conforto matou mais idéias, oportunidades, ações e crescimento do que qualquer outra coisa neste mundo. O conforto aniquila. Se a tua meta na vida é te sentires confortável, eu te garanto duas coisas: primeiro, nunca ficarás rico; segundo, jamais serás feliz.

A felicidade não é obtida com uma vida mais ou menos satisfatória, em que ficamos o tempo todo perguntar-nos o que mais poderia ter acontecido. A felicidade surge como resultado de estarmos no nosso estado natural de crescimento e vivendo o máximo do nosso potencial.

Tenta fazer o seguinte. Na próxima ocasião em que te sentires desconfortável, indeciso ou intimidado, em vez de encolheres ou te refugiares na segurança, segue em frente. Observe e vivencie as sensações de desconforto reconhecendo que são apenas sensações - incapazes de te deter. Insistindo tenazmente apesar do desconforto, acabarás por atingir a tua meta.

Não importa se o desconforto não diminuir. Na verdade, se isso acontecer, considere esse fato um sinal para elevar o teu objetivo, porque, no momento em que te sentires confortável, vai parar de crescer. Repito: para avançar até o máximo do teu potencial, é necessário que vivas no limite das tuas possibilidades.

E, como somos criaturas de hábitos, é necessário praticar. Pratica agir apesar do medo, da inconveniência e do desconforto - e aje quando não estiveres com vontade de fazer isso. Desse modo, passarás rapidamente a um patamar de vida mais alto. No processo, não deixes de verificar com regularidade a tua conta bancária porque, eu te garanto, ela estará a crescer com muita rapidez também.

A mente humana é uma excepcional romancista. Ela inventa histórias incríveis, em geral baseadas em dramas e desastres, a partir de coisas que nunca ocorreram e que provavelmente nunca acontecerão. O escritor Mark Twain explicou o assunto com toda a clareza:

"Já tive milhares de problemas na minha vida, a maioria dos quais nunca aconteceu de fato."

Uma das coisas mais importantes a entender na vida é que não és a tua mente. És muito maior e mais poderoso do que ela. A tua mente é uma parte de ti tanto quanto a tua mão.

Uma pergunta para provocar o teu raciocínio: e se a tua mão fosse como a tua mente? Ela estaria em toda parte, dando tapas o tempo todo e falando sem parar. E o que farias? A maioria das pessoas responde: "Eu a cortaria fora." Mas, se a tua mão é uma ferramenta poderosa, por que te livrarias dela? A resposta certa, evidentemente, é: gostarias de a controlar, manejá-la e treiná-la para trabalhar a teu favor, e não contra ti.

Saber treinar e manejar a própria mente é o maior talento que se pode ter na vida, tanto em termos de felicidade quanto de sucesso, e é exatamente isso o que desejo ensinar neste ebook.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Saber treinar e manejar a própria mente é o maior talento que se pode ter na vida, tanto em termos de felicidade quanto de sucesso.

Como é que treinas a tua mente? A começar pela observação. Nota como a tua mente produz regularmente pensamentos desfavoráveis à tua riqueza e felicidade.

Quando identificar tais pensamentos, comece a substituí-los de forma consciente por outros que o fortaleçam. E onde encontras esses modos de pensar? Aqui mesmo, neste ebook. Todas as declarações contidas nestas páginas são modos de pensar que transmitem força e êxito.

Adota todas essas maneiras de pensar e ser e também essas atitudes como suas. Não espere um convite formal. Decides agora mesmo que a tua vida será melhor se optares por pensar da forma como sugiro aqui em vez de permanecer com os hábitos mentais autodestrutivos do passado.

Determina que, de hoje em diante, os teus pensamentos não mais o governam, és quem os governa. A partir de agora, a tua mente não é mais o capitão do navio: és o capitão e a tua mente está sob as tuas ordens.

Podes escolher os teus pensamentos.

Tem a capacidade natural de descartar, a qualquer momento, todo pensamento que não lhe seja favorável. E, a qualquer instante, pode também instalar pensamentos fortalecedores, simplesmente optando por se manter concentrado neles. Tem o poder de controlar a tua mente.

Mais uma vez, cito a frase do meu amigo e escritor Robert G. Allen:

"Nenhum pensamento mora de graça na cabeça de ninguém."

Isso quer dizer que pagarás pelos teus pensamentos negativos.

Pagarás em dinheiro, em energia, em tempo, em saúde e em termos de felicidade. Se o teu objetivo é atingir rapidamente um novo nível de vida, comece a classificar os teus pensamentos nestas duas categorias - os que te dão poder e os que minam o teu poder.

Observa-os e determine se eles contribuem ou não para a tua felicidade e o teu sucesso. Escolhe então alimentar somente aqueles que o fortalecem e recusa-te a se manter concentrado nos que o debilitam. Quando surgir na tua cabeça um pensamento prejudicial, diz "Cancela" e "Obrigado pela informação". Em seguida, substitua-o por um modo de pensar mais favorável. Eu chamo esse processo de pensamento poderoso. Guarda as minhas palavras: se o praticares, a tua vida jamais voltará a ser a mesma. É uma promessa.

Então, qual é a diferença entre "pensamento poderoso" e "pensamento positivo"? Ela é sutil, porém profunda.

Na minha opinião, as pessoas usam o pensamento positivo para fingir que está tudo bem quando acreditam que não está. Com o pensamento poderoso, nós compreendemos que tudo é neutro, nada tem significado, exceto aquele que nós mesmos atribuímos - nós criamos a nossa história e damos a cada coisa o seu sentido.

Essa é a diferença entre pensamento positivo e pensamento poderoso.

O primeiro faz com que as pessoas acreditem que os seus pensamentos são verdadeiros. Por sua vez, o pensamento poderoso reconhece que os nossos pensamentos não são verdadeiros, mas que, de qualquer modo, nós criamos a nossa própria história e podemos inventar uma que nos seja favorável. Não fazemos isso porque os novos pensamentos sejam verdadeiros no sentido absoluto, mas porque eles nos são mais úteis e nos parecem muito melhores do que os outros.

DECLARAÇÃO

Eu ajo apesar do medo. Eu ajo apesar da dúvida. Eu ajo apesar da preocupação. Eu ajo apesar da inconveniência. Eu ajo apesar do desconforto. Eu ajo quando não estou com vontade de agir.

Eu tenho uma mente milionária!

Tens de mostrar à tua mente que és tu quem manda, e não ela. Assim, aumentará espetacularmente a tua confiança, enquanto a tua voz, reconhe que tem pouco poder sobre ti, se pronunciará cada vez menos.

As pessoas ricas aprendem e se aprimoram o tempo todo. As pessoas de mentalidade pobre acreditam que já sabem tudo.

Apresento-te o que chamo de as três palavras mais perigosas que pronunciamos.

São elas: "Eu já sei." Como sabes que sabe alguma coisa? É simples.

Se a vivencia, sabes sobre ela. Do contrário, ouviste falar, leste sobre ou comentaste a respeito, mas não sabes. Para ser direto: é provável que ainda tenha muito a aprender em relação a dinheiro, sucesso e vida.

As pessoas de mentalidade pobre estão sempre a tentar provar que estão certas. Usando a máscara de quem já sabe tudo, elas dizem que foi um golpe de má sorte ou um probleminha passageiro no universo o que as deixou falidas ou numa situação em que têm que se sacrificar muito para conseguir dinheiro.

Uma das minhas frases mais conhecidas é: "Ou estás certo ou és rico, nunca as duas coisas ao mesmo tempo." Estar "certo" corresponde a se aferrar a velhos modos de ser e pensar. Sinto dizer, mas foi isso que te conduziu à situação em que estás agora. Essa filosofia também se aplica à felicidade, no sentido de que ou estás certo ou és feliz.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Ou estás certo ou és rico, nunca as duas coisas ao mesmo tempo.

O escritor e locutor Jim Rohn disse algo que se aplica perfeitamente a esse assunto: "Se te mantiveres a fazer o que sempre fizeste, continuarás a conseguir o que sempre conseguiste." Ora, o teu jeito já conheces - agora precisas de aprender novas maneiras de pensar e agir.

Foi por esse motivo que escrevi este livro. O meu objetivo é acrescentar alguns arquivos mentais aos que já possuis. Eles correspondem a novos modos de pensar, a novas ações e, portanto, a novos resultados.

É por isso que é essencial que continues a aprender e crescer.

Os físicos concordam que nada neste mundo é estático. Tudo o que é vivo muda o tempo todo. Por exemplo, uma planta que não cresce está a morrer. Isso também vale para as pessoas e para quaisquer outros organismos vivos: portanto, se não cresce, está a morrer.

Uma das minhas frases favoritas é a do escritor e filósofo Eric Hoffer: "Os que aprendem herdarão a Terra, enquanto os que já sabem estão magnificamente equipados para viver num mundo que não existe mais." Dito de outra forma: se não estiveres a aprender continuamente, serás deixado para trás.

As pessoas de mentalidade pobre dizem que não podem se instruir por falta de tempo e de dinheiro. Os ricos, por outro lado, estão mais ligados na citação de Benjamin Franklin: "Se achas que a instrução é cara, experimenta a ignorância." Tenho certeza de que já ouviste isso antes: conhecimento é poder. E poder é capacidade de agir.

A única maneira que conheço de possuíres a riqueza que desejas é saber jogar o jogo do dinheiro, dentro e fora de ti. É necessário que aprendas as técnicas e estratégias que apresento neste ebook para aumentares os teus rendimentos, para administrar o teu dinheiro e para investi-lo com eficiência.

A definição de insanidade é: fazer sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes. Certamente, já serias rico e feliz se o que estás a fazer desse certo.

Qualquer outra coisa que a tua mente invente como resposta não passa de desculpa esfarrapada.

Detesto ter que dizer isso com todas as letras, mas este é o meu trabalho. Acredito que um bom orientador sempre exigirá de mais do que exige de ti mesmo.

Do contrário, por que necessitarias de um profissional desse tipo? Como orientador, a minha meta é treinár-te, inspirar-te, convencer-te e fazer-te observar, ao vivo, o que o te está a impedir de progredir. Resumindo, usar todos os meios para te ajudar a conquistar um nível de vida mais elevado.

Se for precisos, vou despedaçar-te e reconstruír-te de uma forma que dê certo. Farei tudo o que estiver ao meu alcance para torná-to 10 vezes mais feliz e 100 vezes mais rico. Se estás atrás de uma Poliana, eu sou o cara errado. Caso desejes subir de modo rápido e contínuo, podemos prosseguir.

Sucesso é algo que se aprende. Podemos aprender a vencer em qualquer coisa. Se queres ser um grande jogador de golfe, será capaz de aprender a fazer isso. Se prefere ser um grande pianista, conseguirá aprender a te tornares num. Se desejas ser verdadeiramente feliz, terás condições de aprender a ser assim.

Se queres enriquecer, também podes aprender como fazer isso. Não importa onde estás agora - o essencial é que estejas disposto a aprender.

Uma das minhas frases mais conhecidas é: "Todo o mestre já foi um desastre."

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

"Todo mestre já foi um desastre."

Ninguém nasce um gênio das finanças. Todas as pessoas ricas, inclusive eu, aprendemos a vencer no jogo do dinheiro. Lembra-te do lema: "Se eles podem, eu também posso."

Enriquecer não diz respeito somente a ficar rico em termos financeiros. É mais do que isso: trata-se da pessoa em que te tornas-te, do ponto de vista do caráter e mentalmente, para alcançar esse objetivo.

Vou te contar um segredo que pouca gente conhece: a maneira mais rápida de ficar e permanecer rico é trabalhar no teu próprio desenvolvimento. A idéia é tu te aprimoras para te transformares em alguém bem-sucedido. Repito: o teu mundo exterior é apenas um reflexo do teu mundo interior. És a raiz, os seus resultados são os frutos.

Gosto do ditado que diz: "levas a ti mesmo para todo lugar a que vais." Se cresceres e se tornares numa pessoa bem-sucedida em termos de caráter e de atitude mental, serás vitorioso de forma natural em tudo o que fizer. Ganhará o poder da escolha absoluta.

Passarás a ter força interior e a capacidade de optar por qualquer área de trabalho, de negócio ou de investimento, sabendo que serás um sucesso. Essa é a essência deste ebook. Quando és alguém de grau cinco, obtens resultados de grau cinco. Mas, caso cresças e te tornes numa pessoa de grau dez, conseguirás resultados de grau dez.

Presta atenção, porém, neste alerta: se não fizeres o trabalho interior e, de alguma forma, conseguires ganhar rios de dinheiro, terás tido provavelmente um golpe de sorte, e é possível que venhas a perder tudo. Por outro lado, caso te tornes numa pessoa bem-sucedida por dentro e por fora, não apenas farás sucesso como o manterás, o aumentarás e, o mais importante de tudo, serás verdadeiramente feliz.

As pessoas ricas entendem que a sequência do sucesso é SER, FAZER, TER.

As pessoas de mentalidade pobre e as que têm uma visão de classe média acreditam que a sequência do sucesso é TER, FAZER, SER. Em sua maioria, elas pensam o seguinte: "Se tiver muito dinheiro, poderei fazer o que quiser e serei um sucesso."

Os ricos seguem um pensamento diferente: "Se me tornar numa pessoa bem-sucedida, poderei fazer o que preciso fazer para ter o que quero, incluindo rios de dinheiro."

Eis outra coisa que somente as pessoas ricas sabem: a principal finalidade de enriquecer não é ter toneladas de dinheiro, mas ajudá-lo a crescer para ser a melhor pessoa que puderes. Na verdade, esta é a meta de todas as metas: crescer como ser humano.

Quando lhe perguntaram por que todo ano ela muda de personalidade, de música e de estilo, a cantora e atriz Madonna respondeu que a música é a sua maneira de expressar o seu eu e que reinventar a si própria a cada ano a obriga a crescer para se tornar a pessoa que ela deseja ser.

Em suma, sucesso não é um "o que", e sim um "quem". A boa notícia é que o seu "quem" pode ser treinado e ensinado. Falo por mim. Não sou perfeito nem estou sequer perto disso, mas, quando penso em quem sou hoje comparado ao que era há 20 anos, percebo uma

correlação direta entre o "eu e a minha riqueza" (ou a falta dela) daquela época e o "eu e a minha riqueza" de hoje. Se aprendi o caminho do sucesso, também conseguirás fazer isso.

Por esse motivo, estou no ramo do treinamento pessoal. Sei por experiência própria que praticamente todas as pessoas podem ser treinadas para vencer. Isso aconteceu comigo e agora sou capaz de orientar milhares de indivíduos para que eles sejam igualmente vitoriosos.

Descobri outra diferença capital entre as pessoas ricas e aquelas que têm uma mentalidade pobre: os ricos são especialistas no que fazem. Quem tem um pensamento de classe média costuma ser apenas razoável no seu campo de atuação, enquanto as pessoas que possuem uma mentalidade pobre são inexpressivas na sua área. És bom no que fazes? És competente no teu trabalho? Queres um modo totalmente imparcial de saber? Examina o teu contracheque. Ele lhe dirá tudo. É simples: para ganhar o máximo, tens que ser o máximo.

PRINCÍPIO DE RIQUEZA

Para ganhar o máximo, tem que ser o máximo.

Vemos esse princípio em operação todos os dias no esporte profissional pelo mundo afora. Em geral, os melhores atletas são os que ganham os maiores salários. São também os que faturam mais dinheiro com publicidade. Esse mesmo princípio está presente no mundo dos negócios e das finanças.

Não importa se és empresário, profissional liberal ou distribuidor de marketing de rede, nem se ganhas por comissão, se és assalariado ou se vives de rendas de imóveis, de ações ou de outros investimentos: quanto melhor o teu desempenho na sua área, mais ganhará. Essa é outra razão pela qual é obrigatório te instruíres e te qualificares continuamente.

Quanto ao aprendizado, vale observar que os ricos não apenas continuam a aprender como fazem questão de se instruir com aqueles que já estão onde eles querem chegar. No meu caso, um dos fatores que fizeram a maior diferença diz respeito à pessoa que me ensinou.

Sempre optei por aprender com os que são mestres nos seus respectivos campos - não com quem se diz especialista, mas com indivíduos cujo discurso se sustenta em resultados.

As pessoas ricas aconselham-se com indivíduos que são mais ricos do que elas. Quem tem uma mentalidade pobre busca orientação com os amigos, que, em geral, estão numa situação financeira tão difícil quanto a tua.

Certa vez, tive uma reunião com um banqueiro da área de investimentos que queria fazer negócio comigo. Depois de sugerir que realizasse um investimento inicial de milhares de

dólares no seu banco, ele pediu-me que lhe encaminhasse os meus demonstrativos financeiros para que ele fizesse as suas recomendações.

Olhei nos olhos dele e disse: "Desculpe, mas já não tens esse histórico? Se queres que eu o contrate para cuidar do meu dinheiro, não seria mais apropriado mostrares-me os teus demonstrativos financeiros? E, se não fores realmente rico, esquece o negócio." Ele ficou em estado de choque. Eu diria que ninguém nunca havia lhe perguntado pelo teu património como condição para investir no teu banco.

É absurdo. Se quisesse escalar o Everest, contrataria um guia que nunca tivesse chegado ao cume desse monte? Não seria mais inteligente procurar alguém que já tivesse alcançado o topo várias vezes e que soubesse exatamente como fazer isso?

Portanto, eu estou, sim, a sugerir que dediques muita atenção e energia a aprender continuamente e, ao mesmo tempo, a escolher com cuidado a pessoa que te fornecerá conhecimentos e conselhos. Se te instruíres com quem não vai bem, sejam consultores, orientadores ou planejadores, a única coisa que irás aprender é como fracassar.

Da mesma forma como há caminhos para subir o Everest com êxito, existem rotas e estratégias comprovadas para criar rendimentos elevados, liberdade financeira e riqueza.

Tem que estar disposto a aprendê-las e a utilizá-las. Como parte do método de administração de dinheiro da mente milionária, sugiro mais uma vez que deposites 10% dos teus rendimentos na Conta da Instrução Financeira.

Destina esse dinheiro especificamente a cursos, livros, fitas, CDs ou a qualquer outro meio que te permita te qualificares, quer seja no sistema educacional forma, quer seja em empresas conceituadas em treinamento e orientação pessoal. Qualquer que seja a tua escolha, essa conta te garantirá os recursos necessários para aprender e crescer em vez de ficar repetindo o refrão das pessoas de mentalidade pobre: "Eu já sei." Quanto mais aprenderes, mais ganhará. Podes acreditar.

DECLARAÇÃO

Eu me comprometo a aprender e crescer o tempo todo.

Compromete-te com o teu crescimento. Todos os meses, lê pelo menos um livro ou participa de um curso ou seminário sobre dinheiro, negócios ou desenvolvimento pessoal. O seu conhecimento, a sua confiança e o seu sucesso agradecerão.

"E o que faço agora?"

E agora? O que vais fazer? Por onde vais começar?

Espero que tenha gostado deste ebook, porém, mais importante do que isso: desejo que uses os princípios que aprendes-te para melhorar espetacularmente a tua vida. A minha experiência diz, no entanto, que apenas ler não fará a diferença que estás a ir buscar. Ler é um bom começo, mas, se queres vencer no mundo real, são as tuas ações que contam.

Na parte 1, apresentei o conceito de modelo de dinheiro. É simples: esse modelo determina o teu destino financeiro. Para começar a trocar o modelo que tem por um que favoreça o teu sucesso financeiro, não deixes de realizar todos os exercícios sugeridos nos campos da programação verbal, do exemplo e dos episódios específicos. E faça também diariamente as declarações sugeridas.

Na parte 2, aprendes-te 17 modos de pensar que distinguem os ricos das pessoas de mentalidade pobre. Recomendo que guardes na memória cada um desses "arquivos de riqueza" repetindo todos os dias as declarações propostas.

No fim, posiciona-te diante da vida e, sobretudo, diante do dinheiro de um modo totalmente diferente. A partir desse ponto, fará novas escolhas, tomará novas decisões e obterá novos resultados. Para acelerar o processo, não deixe de executar os exercícios práticos relacionados no fim de cada um dos arquivos de riqueza.

Esses exercícios de ação são obrigatórios. Para que a mudança seja permanente, ela deve ter uma base celular - a programação do seu cérebro tem que ser refeita. Portanto, precisas colocar a teoria em prática. Não basta ler sobre ela, falar sobre ela e pensar sobre ela: é necessário praticá-la efetivamente.

Atente para a voz dentro da sua cabeça dizendo alguma coisa como: "Exercícios, exercícios - eu não preciso deles nem tenho tempo para isso." Observe quem está a falar: e a sua mente condicionada. Lembra-te, o trabalho dela é mantê-lo exatamente onde está, na tua zona de conforto. Ignore-a. Execute os exercícios de ação, faça as suas declarações e veja a sua vida andar para a frente.

A marca da verdadeira riqueza é determinada por quanto a pessoa é capaz de dar.

- T. Harv Eker autor de "Os Segredos de Uma Mente Millionária"

Espero que este ebook te vá ajudar muito no teu processo de crescimento pessoal e profissional.

Um Grande Abraço

Ju Faria

Consultora de Marketing

Para sabers mais sobre o que faço, [subscreve a minha newsletter](#) e recebe ainda um ebook grátis, sobre a minha história e como te posso ajudar.

Podes também falar comigo pelo messenger: <http://m.me/jufariaconsultorademarketing>