

Capítulo 2

Desenvolvendo uma Mentalidade de Rico

"Ela nasceu virada para a lua."

"O importante não é o que você sabe, mas quem você conhece."

"Ele nasceu em berço de ouro."

Muitas pessoas, por causa de sua programação, pensam que riqueza é um resultado de sorte, relacionamentos ou herança. A última coisa que as pessoas querem ouvir é o simples fato de que os ricos pensam de uma maneira diferente da dos pobres. Eles são programados de uma maneira diferente. Eles têm idéias diferentes a respeito de dinheiro. Eles têm o que eu chamo de uma mentalidade de rico.

Como você desenvolve uma mentalidade de rico?

O primeiro passo é entender que você criou crenças a partir de sua programação, e essas crenças fazem a sua realidade. É como se existisse um filtro interno entre você e o mundo, feito pela sua mente. Informações provenientes do mundo têm de passar por esse filtro interno antes de atingi-lo. E após terem passado por esse filtro, as informações estão distorcidas, alteradas para serem coerentes com as suas crenças ou como você acha que o mundo funciona – ou deveria funcionar.

Deixe-me parar um pouco nesse ponto para contar sobre um experimento clássico que poderá ajudá-lo a entender melhor essa história de crenças. Pesquisadores colocaram em um aquário um peixe grande predador junto com dezenas de peixes menores. Em um primeiro instante, o peixe grande comeu todos os pequenos sem piedade. Então, os pesquisadores colocaram uma divisória de vidro no interior do aquário, separando o peixe predador de outros peixes menores que foram colocados. Agora o peixe grande poderia ver o seu almoço através do vidro mas, por mais que ele tentasse, ele não conseguia alcançar os peixes pequenos. Depois de várias tentativas, ele desistiu de comer os peixinhos. Então os pesquisadores removeram a divisória de vidro, fazendo com que os peixinhos pudessem nadar livremente ao redor do peixe grande. Dessa vez, porém, ele nem notou os peixinhos. E morreu de fome, mesmo estando no meio de um banquete.

O peixe grande se permitiu ser programado para pensar que os peixinhos estavam fora de seu alcance para sempre. Essa programação se tornou uma crença que alterou o seu filtro interno através do qual ele via o mundo. Essa crença se transformou em sua realidade. Quando as condições externas não eram mais válidas, ele não pôde se adaptar. Um erro fatal.

Dessa mesma maneira, crenças rígidas que você tenha podem ser perigosas para a sua riqueza.

Uma maneira de você se livrar de crenças ultrapassadas ou incorretas é aprender de onde elas vêm. Observe. Escute as conversas de seus amigos, parentes e vizinhos a respeito de investimentos financeiros. Preste atenção aos anúncios veiculados na TV, rádio e mídia impressa. Sempre que você reconhecer uma programação errônea, tome nota mentalmente.

Por exemplo, eu escutei um político fazer a seguinte declaração durante uma eleição recente: "Vocês precisam aprender a pensar pequeno! Vocês precisam aprender a se satisfazer com menos!" Você consegue ver a burrice nesse tipo de pensamento? Uma pessoa preocupada com sua independência financeira precisa fazer justamente o oposto – pensar maior, não menor. E nunca se satisfazer com pouco.

Enquanto você observa as fontes de programação incorreta, você deverá também perceber os resultados de uma programação incorreta. O que acontece com pessoas ricas que evitam o risco e se prendem em segurança?

Não esqueça também de observar aqueles que obtêm sucesso em acumular riquezas materiais. Que regras comandam sua maneira de pensar? Quais são suas atitudes em relação a risco, dívida, trabalhar para alguém e segurança? Quais são suas crenças? Com que cor que as crenças deles fazem com que eles vejam o mundo? Verdinhas!

Tudo o que peço é que você veja como o mundo do dinheiro realmente funciona. Observe quem está ganhando e quem está perdendo. E por quê. Evitar pensar pequeno é o primeiro passo em seu próprio destino financeiro.

Em seguida, você precisa substituir suas crenças erradas por novas crenças. Eu chamo esse processo de "desenvolvendo uma mentalidade de rico". Há cinco passos distintos nesse processo.

Passo 1: Defina metas realistas e as escreva em um papel

Um estudo da Universidade de Yale mostra bem o valor de termos metas. Os formandos de 1954 dessa universidade foram perguntados se eles tinham alguma meta financeira por escrito. Apenas 3% responderam que sim. Aproximadamente 10% tinham metas específicas, mas não as haviam posto por escrito. O resto na turma não tinha nenhuma meta. Vinte anos depois, eles foram novamente entrevistados. Adivinhe só qual foi o grupo que obteve mais sucesso financeiro? Os 3% que tinham meta por escrito obtiveram mais sucesso do que os demais 97% da turma *juntos!*

Eu não estou sugerindo que você não possa ficar rico sem ter metas ou que você irá automaticamente ficar milionário se tiver metas. Mas, como esse estudo indica, com certeza elas ajudam.

Por que ter metas por escrito? Uma meta que não está escrita é um desejo. Um sonho. Quando você está empenhado seriamente em seus objetivos a ponto de colocar suas metas por escrito e lê-las regularmente, você potencializa seu comprometimento e a sua criatividade.

Passo 2: Visualize a sua meta

Um dos avanços mais revolucionários em treinamento de esportes é o uso de imagens. O treinador de tênis da Universidade de Stanford atribui ter ganhado o campeonato de tênis da NCAA¹ usando a técnica de imagens. O presidente da empresa que trabalhou com a equipe de Stanford descreve essa técnica: "Um tenista, por exemplo, é filmado jogando. O filme é então editado de forma que somente os movimentos perfeitos do atleta fiquem na fita. Depois de ter recebido instruções para o registro das imagens em sua memória, o atleta senta diante de uma tela gigante e fica vendo os seus movimentos perfeitos várias vezes. A memória do atleta grava essas imagens na memória de seus músculos, como se o atleta realmente tivesse efetuado somente movimentos perfeitos durante horas a fio. A memória do atleta fica tão impregnada com esse estímulo que ele é capaz de produzir somente movimentos perfeitos durante a pressão da competição".

Quando mostramos repetidamente imagens mentais de nossas metas mais desejadas para o nosso subconsciente, a memória fica tão dominante que nós somos capazes de transformar nossas metas em realidade.

¹ National Collegiate Athletic Association. Associação para a realização de campeonatos esportivos entre os alunos de faculdades norte-americanas. (N.T.)

Quando devemos fazer essa visualização? De acordo com Emile Coué, um especialista francês no assunto há mais de 50 anos², as melhores horas são pouco antes de dormir e pela manhã, logo após acordar. Nesses horários a mente racional consciente está calma e o subconsciente pode ser mais facilmente influenciado.

Dr. Coué é mais conhecido por esta frase de pensamento positivo: "Todos os dias e de todas as maneiras eu estou ficando cada vez melhor". Ele achava que através da programação da nossa poderosa mente subconsciente até mesmo com essa simples e positiva frase coisas impressionantes poderiam acontecer. E parece que ele conseguiu provar isto através de sua pesquisa.

Passo 3: Auto-afirmação

Depois da visualização vem a afirmação. Se as metas são o motor de sua mentalidade, então as afirmações são o combustível que mantém esse motor funcionando. Eu estou me referindo, é claro, a um constante fluxo de informações positivas sobre riqueza e como obtê-las. Isso pode ser feito lendo obras de arte como *Pense e Enriqueça*, de Napoleon Hill e *A Mágica de Pensar Grande*, do Dr. David Schwartz³. Ou isso pode ser feito lendo frases de grandes homens, como aquelas presentes no Capítulo 20. Tudo isso cria confiança e auto-estima – uma qualidade que muitos de nós não têm. É preciso bastante auto-estima para ir contra a maré. E se você quer ter sucesso, você precisa ousar ser diferente.

Eu vou compartilhar com vocês um programa de auto-afirmação que eu escrevi e lia regularmente durante o meu MBA⁴. Mesmo eu tendo me graduado com notas altas em minha faculdade, eu tinha certeza que um mestrado era muito para mim. Desde a minha infância eu acreditava que eu era ruim em matemática. Eu já havia até mesmo tomado bomba em álgebra durante o 2º grau. Dessa forma, com um programa intensivo sobre negócios envolvendo cálculo, economia e estatística, eu mantinha o meu nariz pouca coisa acima da água. O que me ajudou durante essa época foi ler as seguintes afirmações.

UM COMERCIAL DE 60 SEGUNDOS PARA MIM

BOB ALLEN, VOCÊ É DEMAIS! VOCÊ É ÚNICO, UM TIPO DE PESSOA QUE O MUNDO NUNCA HAVIA VISTO ANTES E NUNCA VERÁ NOVAMENTE. VOCÊ NASCEU PARA FAZER O BEM. VOCÊ NASCEU PARA TER SUCESSO. VOCÊ NASCEU PARA ABENÇOAR A VIDA DOS OUTROS. VOCÊ NASCEU PARA SER MARAVILHOSO PORQUE VOCÊ TEM TUDO O QUE É NECESSÁRIO PARA SER MARAVILHOSO.

**VOCÊ É ENTUSIASTICO.
VOCÊ É OTIMISTA.
VOCÊ É ORGANIZADO.
VOCÊ É UM TRABALHADOR ESFORÇADO.
VOCÊ É FELIZ.
VOCÊ É DONO DE SI MESMO.
VOCÊ É UM FILHO DE DEUS.
VOCÊ É UM LÍDER.
VOCÊ É UM GRANDE PENSADOR.**

² Lembrando que este livro foi lançado em 1986. (N.T.)

³ Ambos existem em português. (N.T.)

⁴ Mestrado em Administração e Negócios. (N.T.)

E ABENÇOADO COM TODOS ESSES TALENTOS, NÃO EXISTE NO MUNDO ALGO QUE VOCÊ NÃO SEJA CAPAZ DE FAZER. COM DEUS COMO SEU PARCEIRO, VOCÊ NUNCA FALHARÁ.⁵

Ler isso, no entanto, não produziu milagres (de qualquer forma para mim, formar-me já era um milagre). Mas eu consegui ser um dos alunos com melhor média da minha sala. Eu criei o meu próprio programa e alimentei o computador da minha mente com ele. Eu fiquei um fã da técnica de auto-afirmação desde então.

Passo 4: Substitua a mentalidade de "sorte" pela mentalidade de "probabilidade"

Algumas pessoas parecem ser sortudas, não é? E outras não tão sortudas.

Eu não duvido que sorte exista. Mas a maioria de nós dá muito crédito à sorte. Eu não penso mais sobre sorte. Eu finjo que ela não existe. Eu prefiro ver sorte como uma probabilidade alta ou baixa de obter sucesso. E você sempre poderá trabalhar para aumentar suas probabilidades de sucesso. Se você ainda não tem determinadas habilidades, você pode aprendê-las. Se você não está tentando muito, você pode tentar mais. Dessa forma, você aumenta a probabilidade da sorte sorrir para você.

Eu acho que isso está refletido no sucesso do meu primeiro livro. As chances contra o primeiro livro de um autor tornar-se um best-seller são astronômicas. De cada 50.000 livros publicados nos EUA todos os anos, somente uma meia dúzia consegue entrar nas listas de best-sellers e ficar lá por algum tempo. Mesmo com todas as chances contra, *Nothing Down* permaneceu na lista de best-sellers do New York Times por mais de 100 semanas, e até agora vendeu mais de um milhão de cópias da edição em capa dura.

O que eu fiz de diferente? Eu tentei, em todos os momentos, aumentar as probabilidades de sucesso. Anos antes eu tinha uma meta de escrever um livro algum dia. Eu não tinha a menor idéia sobre o que escrever. Enquanto isso, eu me tornei um especialista em um campo pouco conhecido, que é o de investir em imóveis com pouco ou mesmo nenhum dinheiro de entrada⁶. Então eu decidi que iria escrever sobre isso. Por sorte (?) eu escolhi um assunto em que um monte de pessoas estava interessado. Eu escrevi um manuscrito "cru" e contratei um editor profissional para revisar e melhorar o texto para mim. Eu contratei ainda um designer profissional para criar uma linda capa para o livro. Antes que qualquer alma do mercado editorial tivesse sequer visto o manuscrito do livro, eu já havia gastado mais de US\$ 2.000 para fazer com que ele ficasse com uma aparência de um livro que valia a pena ser publicado.

Em seguida, eu escolhi não mandar o meu precioso manuscrito através dos métodos convencionais de se chegar a uma editora. As chances de se ter um manuscrito aceito dessa forma são muito baixas. Eu precisava de uma idéia melhor. Eu voei para Atlanta para a convenção anual dos editores e livreiros e apresentei a minha idéia diretamente a vários editores. Eu tive uma recepção muito boa. Isso criou uma autoconfiança.

Mas eu não queria qualquer editora. Eu queria a melhor. Para livros de imóveis, não há editora melhor do que a Simon and Schuster. Eu esperei o momento certo para me aproximar do presidente da Simon and Schuster, com meu coração na boca. Ele reconheceu o valor do meu livro. Nas semanas seguintes, nós assinamos o contrato. Eu ia publicar um livro!

⁵ O autor, além de um bem sucedido e famoso homem de negócios na área de imóveis, é um pastor Mórmon, ficando clara a referência à religiosidade do autor nessas frases. (N.T.)

⁶ Como comentamos anteriormente, essa técnica só se aplica ao mercado norte-americano, por conta das diferenças na legislação e também nas inúmeras modalidades e ofertas de hipoteca inexistentes no Brasil. (N.T.)

Mas isso não foi tudo. Quando o livro finalmente apareceu em 1980, eu fiquei disponível para toda e qualquer divulgação que fosse necessária. Com isso, eu aparecia em todos os programas de TV e rádio que conseguíamos, não importa em qual horário do dia ou da noite. A idéia pegou. Deu no que deu.

Eu não quero te enganar. Olhando assim parece que eu tinha tudo sobre controle. Mas não era o caso. Eu não tinha a menor idéia do que aconteceria. Tudo o que eu sabia era que eu tinha uma meta por escrito de escrever um livro e tê-lo publicado. Em cada etapa do processo eu fazia todo o possível para aumentar as chances de sucesso.

Eu sei com certeza que quanto melhor a sua atitude e quanto mais você trabalha, mais sortudo você fica.

Passo 5: Ação!

Muitas pessoas que querem ter sucesso têm tudo o que elas precisam para ficar ricas, mas elas ainda não dominaram o último passo: ação! Elas não conseguem transformar teoria em prática.

Por que tantas pessoas falham na importante transformação de teoria em prática? Talvez elas achem que não estejam preparadas. Talvez elas se sintam desorganizadas, inseguras, com medo. Não importa qual é a razão, o fato é que se elas falham em agir, elas falham em ter sucesso. Eu fico me perguntando o que é pior: tentar e falhar ou falhar em tentar.

Eu tenho um modelo maravilhoso. Paul Jewkes foi um empreendedor milionário com quem eu tive o privilégio de trabalhar por alguns meses após eu ter saído da faculdade. Ele me disse algo um dia que eu nunca esquecerei:

"É melhor você ter uma plantação com um sistema de irrigação mal feito do que nunca ter tentado ao menos plantar algo."

No momento em que eu comprei o meu primeiro imóvel e sentei com o vendedor em sua casa, petrificado e com minhas mãos tremendo, não sabendo nada dos perigos e armadilhas do mercado imobiliário e percebendo que eu estava arriscando tudo o que eu tinha, eu me lembrei do que Paul havia falado... e assinei o contrato. Eu pulei de um precipício, por assim dizer. E essa decisão, essa simples ação, iniciou o meu caminho para a riqueza. Eu odeio pensar onde eu estaria se eu tivesse falhado em agir.

Aqui você tem todos os ingredientes para ter uma mentalidade de rico. Ela consiste em eliminar da nossa mente crenças de não-ricos. É a criação de uma pessoa que é disciplinada o suficiente para definir metas, visualizá-las, afirmá-las regularmente e aumentar a probabilidade de sucesso através de ação positiva.

No próximo capítulo nós adicionaremos às nossas atitudes básicas em relação à riqueza alguns princípios fundamentais a respeito do processo de criação de riqueza. Depois disso iremos ver maneiras específicas de se fazer dinheiro.

Como arquitetos da riqueza, nós precisamos ter uma fundação sólida.