

CRAIG HILL

Escritor e fundador de *Family Foundations International*



CINCO SEGREDOS DA RIQUEZA

QUE 96%
DAS PESSOAS
NÃO SABEM

Descubra os princípios que podem mudar
radicalmente sua situação financeira
e o futuro de sua família

CRAIG HILL

CINCO SEGREDOS DA RIQUEZA

QUE 96%
DAS PESSOAS
NÃO SABEM

1ª EDIÇÃO

Tradução

ASTRID RODRIGUES

Revisão

RENATA BALARINI COELHO

ANTONIO LIMA



UNIVERSIDADE
DA FAMÍLIA

POMPEIA, SÃO PAULO
2014

© 2012 by Craig Hill

Título Original:

Five Wealth Secrets 96% Of Us Don't Know

Originalmente publicado nos EUA por:

FAMILY FOUNDATIONS INTERNATIONAL

P.O. BOX 320, LITTLETON, COLORADO 80160, USA

As citações bíblicas foram retiradas da versão Almeida Revista e Atualizada (ARA).

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta edição pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida de qualquer modo ou por quaisquer meios sem prévia permissão por escrito da Associação Nova Shalom – Universidade da Família.

Direção e edição: *Stefan Dyo Nishimura*

Tradução: *Astrid Rodrigues*

Revisão: *Renata Balarini Coelho e Antonio Lima*

Revisão de texto: *Izabel Bueno*

Leitura de prova: *Antonio Lima e Izabel Bueno*

Capa: *Lucas Adam*

Diagramação: *Waldemar Suguihara*

Produção de e-book: *André Caniato*

Impressão: *Bless Gráfica e Editora Ltda.*

CIP – Brasil. Catalogação na Fonte

Bibliotecária: *Karina Harumi Iwashita. CRB 8/6.539*

H545c

Hill, Craig

Cinco segredos da riqueza que 96% das pessoas não sabem / Craig Hill. Tradução de Astrid Rodrigues – 1ª ed. – Pompeia: Universidade da Família, 2014.

142 p.; 14x21cm

Título original: *Five wealth secrets 96% of us don't know*

ISBN 978-65-992066-4-1

1. Finanças – Deus – manual. I. Título

CDD: 254.3

Índices para catálogo sistemático

1. Finanças – Deus – manual – 254.3

ASSOCIAÇÃO NOVA SHALOM
Editora Universidade da Família
Rua José Cândido Prizão, 543
17580-000 – Pompeia, SP – telefone: (14) 3405-8500
e-mail: udf@udf.org.br – www.udf.org.br

SUMÁRIO

Introdução

Capítulo 1 – Use potes

Capítulo 2 – Concentre-se na visão

Capítulo 3 – Invista na multiplicação

Capítulo 4 – Invista em multiplicadores

Capítulo 5 – Preveja os ciclos econômicos

Capítulo 6 – Deixe uma herança para duas gerações

AGRADECIMENTOS

A DD Tucker, pela formatação e diagramação
A Chrystal McClung, pela edição
(ambas referentes à edição em inglês)

INTRODUÇÃO

Há muitos anos, fiquei impressionado quando vi uma apresentação de vídeo do autor do best-seller *Pai Rico, Pai Pobre*, Robert Kiyosaki, na qual ele citava uma estatística muito interessante. Kiyosaki afirmava que a tendência das pessoas é de usar o dinheiro de formas muito diferenciadas, dependendo da educação e da inteligência financeira que possuem. Qual seria o resultado, daqui a um ano, se déssemos, hoje, 20 mil reais para 100 pessoas e disséssemos a elas que usassem o dinheiro como quisessem? Segundo Robert Kiyosaki, 80 das 100 pessoas não teriam mais nada em um ano. Dezesseis teriam entre R\$ 20.600,00 e R\$ 21.000,00 ou a quantia que pode ser adquirida colocando o dinheiro em um banco para render juros. Quatro delas teriam entre 40 mil e 2 milhões de reais (de duas a cem vezes mais).

A pergunta óbvia que surge então é a seguinte: “O que os 4% sabem e praticam que os 96% não sabem?”. Kiyosaki continua afirmando que a resposta tem a ver com funções aritméticas incluídas na inteligência financeira de cada pessoa. Aparentemente, 80% das pessoas são muito boas na subtração; 16% compreendem alguma coisa sobre adição; e somente 4% aprenderam multiplicação.

Em resumo:

80% – (gastam) 16% + (poupam) 4% x (multiplicam)

Neste livro, vamos contrastar a forma de pensar e as práticas dos 4% com as dos 96%. Embora os 16% estejam em algum ponto entre um extremo e outro e compreendam alguma coisa do primeiro segredo que os 4% conhecem, eles na verdade não aprenderam a praticar os cinco segredos dos

4% que levam à geração de riqueza. Neste livro, juntaremos os 16% que poupam com os 80% que gastam e contrastaremos estes 96% com os 4% de ricos. Em primeiro lugar, vamos dar uma olhada em uma compreensão fundamental que os 4% parecem possuir.

SABEDORIA VERSUS RIQUEZA

Descobrimos que, em geral, **os 4% valorizam mais o conhecimento e a sabedoria do que a riqueza, a posição ou o poder.** Quando Salomão, filho do rei Davi, assumiu o trono no antigo Israel, ele fez um pedido muito interessante a Deus. A Bíblia registra o seguinte:

2 Crônicas 1.7-12

Naquela mesma noite, apareceu Deus a Salomão e lhe disse: Pede-me o que queres que eu te dê. Respondeu-lhe Salomão: De grande benevolência usaste para com Davi, meu pai, e a mim me fizeste reinar em seu lugar. Agora, pois, ó Senhor Deus, cumpra-se a tua promessa feita a Davi, meu pai; porque tu me constituíste rei sobre um povo numeroso como o pó da terra. Dá-me, pois, agora, sabedoria e conhecimento, para que eu saiba conduzir-me à testa deste povo; pois quem poderia julgar a este grande povo? Disse Deus a Salomão: Porquanto foi este o desejo do teu coração, e não pediste riquezas, bens ou honras, nem a morte dos que te aborrecem, nem tampouco pediste longevidade, mas sabedoria e conhecimento, para poderes julgar a meu povo sobre o qual te constituí rei, sabedoria e conhecimento são dados a ti, e te darei riquezas, bens e honras, quais não teve nenhum rei antes de ti, e depois de ti não haverá teu igual.

Aqui vemos Salomão, mais tarde conhecido como o homem mais rico da terra em sua época, pedindo a Deus sabedoria e conhecimento em lugar de bens, riqueza ou honra. Eu descobri que isso é comum aos 4%. Habitualmente, os 96% buscam riqueza, poder ou posição, enquanto os 4% aspiram por sabedoria e conhecimento. Na realidade, é isso o que permite

que os 4% alcancem riqueza, posição e poder. Por exemplo: o fato (bastante conhecido) é que, se toda a riqueza fosse completamente retirada de uma das pessoas com a mentalidade dos 4%, ele (ou ela) recuperaria tudo em apenas alguns poucos anos. Por outro lado, se uma das pessoas com a mentalidade dos 96% tirasse a sorte grande e ganhasse uma bolada multimilionária numa loteria acumulada, é bem provável que tudo se acabasse em poucos anos. Por quê? Porque o indivíduo dos 96% não possui o conhecimento ou a sabedoria para reter a riqueza, e o dos 4% possui naturalmente o conhecimento e a sabedoria para gerar e manter a riqueza. A riqueza revela-se aos sábios e permanece encoberta àqueles que não têm sabedoria.

Um amigo ucraniano compartilhou comigo o seguinte fato: um amigo dele, americano, muito rico, voou em seu jatinho particular transcontinental para uma cidade da Rússia, a fim de observar e considerar a ideia de apoiar financeiramente o ministério cristão no qual meu amigo estava envolvido. Enquanto esteve lá, meu amigo convocou uma reunião com o americano rico e diversos candidatos a empresários russos da cidade. Cada um dos homens de negócio compareceu ao encontro com a esperança de que o americano rico se interessasse por seus negócios particulares e provesse a eles fundos para investimentos.

Todavia, um empresário russo compareceu sem nenhuma pretensão de investir, apenas com o desejo de aprender com o americano rico e ter acesso à sabedoria dele. Quando o rico homem de negócios perguntou a cada um dos candidatos a empresários o que os impedia de crescer em seus respectivos negócios, cada um deles respondeu que a falta de financiamentos era responsável por deter seu progresso. Somente esse homem disse que era a falta de sabedoria que o estava refreando. Ele estava convencido de que Deus liberaria recursos financeiros suficientes para expandir seus negócios quando alcançasse o caráter e a sabedoria necessários para lidar com o capital e os negócios em expansão. Ele disse ao americano rico: **“Eu não necessito do seu dinheiro. Eu preciso da sua sabedoria e dos seus conselhos”**. Essa atitude impressionou tanto o homem de negócios americano que ele decidiu ser mentor do russo, transmitindo a ele sua

sabedoria e sua experiência. Entretanto, ele optou por não fornecer recursos financeiros a nenhum deles.

Diversos anos já se passaram desde essa visita inicial do homem de negócios americano. Eu perguntei ao meu amigo o que ocorreu nos negócios de cada um dos empreendedores que participaram daquela primeira reunião. Meu amigo me contou que o homem que buscou sabedoria está administrando hoje um negócio multimilionário de crescimento rápido que já se expandiu para diversas cidades da Rússia. Os outros empresários ainda estão “esperando investimentos” para dar o pontapé inicial. Então, o que você precisa para seguir em frente em seu negócio ou na sua vida financeira: mais sabedoria e caráter ou mais dinheiro?

A SABEDORIA INCLUI TANTO O ESPÍRITO COMO A VERDADE

Outro amigo meu, Earl Pitts, falou-me a respeito de uma conversa interessante que teve com seu contador judeu, muitos anos atrás. Depois de conversar sobre seus impostos, Earl perguntou se poderia fazer a ele uma pergunta pessoal. O contador ficou contente por poder ajudar.

Então Earl perguntou:

– Eu presumo que você tenha clientes tanto judeus quanto cristãos. Estou certo?

– É claro – respondeu o contador.

– Diga-me honestamente – continuou Earl – quem é mais próspero? Quem tem demonstrações financeiras de maior valor: seus clientes judeus ou cristãos?

Como se poderia suspeitar, o contador deu risada e respondeu:

– Meus clientes judeus, é claro. Aproximadamente dez por um em importância.

Então, Earl indagou:

– Mais uma pergunta: como você mesmo é judeu, por que você acha que isso é assim? Qual é sua opinião pessoal?

O contador pensou por um instante, então pegou a Bíblia de Earl, que ele levava consigo, e disse algo parecido com o seguinte:

– Vocês, cristãos, tendem a viver conforme o que está na segunda parte deste livro, enquanto nós, judeus, vivemos normalmente de acordo com o que está escrito na primeira parte. Infelizmente, para os cristãos, a maioria dos princípios financeiros está na primeira parte deste livro. Assim, nós, judeus, cremos nesses princípios e permanecemos neles, enquanto vocês, cristãos, parecem ignorá-los e desconsiderá-los porque são do Antigo Testamento. Mas eu creio que a fidelidade a esses princípios é o que faz as pessoas prosperarem financeiramente.

Desde que ouvi isso pela primeira vez de meu amigo Earl, já escutei, diversas vezes, explanações de amigos judeus semelhantes ao que segue: “Na verdade, eu não compreendo totalmente as suas crenças cristãs, mas, pelo que entendo, parece que a maioria dos cristãos tem a ideia de que podem violar os princípios básicos descritos na Bíblia e, depois, são perdoados por causa da graça de Deus por meio do sacrifício de Cristo. Assim, acreditam que tudo estará em ordem. Além do mais, parece-me que a maioria dos cristãos acha que não precisa prestar nenhuma atenção aos princípios financeiros explicados em Provérbios ou no restante do Antigo Testamento porque fazem parte da ‘Lei’. Como os cristãos estão ‘em Cristo’ e não estão mais ‘debaixo da lei’, não sentem necessidade de permanecer nesses princípios financeiros do Antigo Testamento. Ao contrário, nós judeus acreditamos que de fato temos que praticar e permanecer nestes princípios da Lei. Assim, na minha opinião e de acordo com a minha experiência, permanecer nos princípios financeiros bíblicos produz prosperidade muito maior do que ignorá-los e desconsiderá-los”.

Minha observação pessoal tem sido a de que muitos evangélicos e cristãos renovados gostam de estudar a Bíblia. Muitos podem lhe dizer exatamente em que parte se encontra determinada passagem e até citar o versículo para você. Entretanto, frequentemente, à medida que estudam a passagem bíblica, tais cristãos na prática violam os princípios de vida contidos nela. Por outro lado, muitos judeus não sabem apontar em que parte da Bíblia se encontra determinada passagem, mas, por causa da cultura e dos

ensinamentos familiares, eles inerentemente praticam o princípio contido nela.

Por exemplo: em Provérbio 22.7, lemos que “*o que toma emprestado é servo do que empresta*”. É comum, nos nossos dias, que um banqueiro judeu conceda um empréstimo hipotecário (seja o credor) para um cristão que crê na Bíblia (o devedor) e lidera um grupo de estudos bíblicos semanalmente em sua casa sobre princípios financeiros. O cristão que fez o empréstimo de dinheiro pode apontar onde se encontram passagens na Bíblia a respeito de dívidas, enquanto o banqueiro judeu talvez não saiba localizá-las. Mas quem é o mestre e quem é o escravo? Quem está ganhando dinheiro e quem está gastando dinheiro? Na realidade, o judeu que emprestou dinheiro escolheu ser o mestre enquanto o devedor cristão escolheu ser o escravo. Então, o que é melhor: estudar a Bíblia e não praticar os princípios contidos nela ou viver segundo os princípios e não estudar a Bíblia? Eu sugiro que façamos ambas as coisas: que estudemos e pratiquemos esses princípios.

Neste livro, nós nos esforçaremos para manter o equilíbrio entre “espírito e verdade”, pois é nele que está a sabedoria.

Jesus nos falou em João 4.23:

Mas vem a hora, e já chegou, em que os verdadeiros adoradores adorarão o Pai em espírito e em verdade; porque são estes que o Pai procura para seus adoradores.

O que significa adorar em espírito e em verdade? Eu creio que signifique o seguinte. Há princípios básicos imutáveis que governam todas as áreas da vida no planeta Terra. No mundo físico, a gravidade seria um desses princípios. A gravidade afeta todos, em todo lugar, e traz consequências quando violada. Isso é o que eu chamo de “princípio da verdade”. Por outro lado, nós também entendemos que Deus nos criou para termos um relacionamento com ele e experimentarmos milagres sobrenaturais em nossa vida. Milagres tendem a acontecer pela fé. A expectativa de milagres e a fé em milagres seriam um “princípio do espírito”.

Portanto, suponha que lhe sejam oferecidas duas opções de conseguir uma carona de carro até uma alta montanha por um caminho muito estreito e com bastante vento. A primeira opção inclui ir num carro guiado por um

motorista que já enfrentou muitos acidentes de carro, não respeita os limites de velocidade, a manutenção do automóvel ou a gravidade – mas é um grande homem de fé que ouve a Deus, tem um discernimento espiritual incrível e experiências frequentes de milagres em sua vida. A segunda opção inclui andar de carro com um motorista que não conhece a Deus, não é um homem espiritual, não tem fé, não crê em milagres, mas é um motorista cuidadoso, não teve acidentes de carro no passado, mantém o seu automóvel diligentemente em ordem e respeita os limites de velocidade.

Com qual dos dois motoristas você preferiria andar? Eu creio que a maioria de nós escolheria uma terceira alternativa. Talvez você dissesse: “Será que eu poderia ter um motorista que fosse um homem de fé espiritual, mas também guardasse os princípios da ‘verdade’ de dirigir um carro com segurança e fosse um motorista experiente em montanhas?”. Assim, quando se trata do assunto finanças, precisamos aprender a caminhar de forma equilibrada, em espírito e em verdade.

CINCO SEGREDOS DE RIQUEZA QUE 96% DE NÓS NÃO CONHECEM

Nos capítulos subsequentes, abordaremos cinco princípios de sabedoria muito simples e “verdadeiros” que os 4% parecem compreender e praticar naturalmente enquanto os 96% parecem não conhecer. Eu os chamo de “segredos” não porque sejam misteriosos, mas porque geralmente são desconhecidos para a maioria das pessoas. Esses cinco segredos estão explicados de forma bastante clara na Bíblia, e aqueles que têm olhos podem vê-los. Quem sabe você entendeu esses princípios de maneira geral, mas não os adotou completamente ou não os praticou. Ou quem sabe ninguém nunca tenha lhe explicado claramente esses princípios simples. Nos capítulos seguintes, examinaremos rigorosamente esses cinco segredos de sabedoria que qualquer um pode implementar e praticar. Para começar, olhemos a visão geral dos cinco segredos.

1. Os 4% separam seu dinheiro em diversas categorias distintas para uso (potes) e dão prioridade à utilização de cada um de forma intencional.
2. Os 4% concentram sua vida em cumprir um chamado e uma visão.
3. Os 4% investem seus recursos somente em coisas que se multiplicam. Eles também investem seu tempo e sua energia em pessoas que multiplicam.
4. Os 4% compreendem que a economia caminha em ciclos e, portanto, preveem cada nova fase desses ciclos e preparam-se para elas.
5. Os 4% preparam-se e deixam uma herança para, pelo menos, duas gerações subsequentes.

O gráfico abaixo mostra o contraste na forma de pensar e na prática dos 4% em contraposição aos 96%.

PRINCÍPIO	4%	96%
1. Administram dinheiro em	Cinco Potes	Um Pote
2. Concentram-se em	Visão	Provisão
3. Investem em	Coisas que multiplicam e nunca pagam juros (Não fazem dívidas pessoais)	Coisas que desvalorizam e pagam muitos juros (Fazem muitas dívidas pessoais)

4. Preveem e preparam-se para	A economia cíclica	A economia linear
5. Deixam uma herança para	Duas gerações	Nenhuma geração futura

CAPÍTULO 1

USE POTES

Vejamos inicialmente o primeiro segredo que os 4% compreendem e praticam regularmente. Tem a ver com a maneira como o dinheiro é guardado e usado. Os 4% e os 96% usam o dinheiro de forma totalmente diferente. **Os 96% concentram-se no que ganham, enquanto os 4% se concentram em como usar o que ganham.** Se você perguntar aos 96% qual é o problema financeiro deles, geralmente eles lhe dirão que não ganham dinheiro suficiente e que suas despesas são altas demais. Eles dirão: “O chefe não me paga o que mereço. O proprietário pede um aluguel muito alto pela casa. O preço da gasolina é demasiado alto, e o governo exige impostos altos demais”. Os 4% simplesmente responderão: “Estou trabalhando no meu fluxo de caixa e meu plano está em andamento”.

Os 96% creem que a riqueza ou a pobreza é definida pela quantidade de dinheiro que alguém recebe. Eles acreditam que os ricos são pessoas que ganham muito dinheiro todos os meses ou que têm muitos recursos disponíveis. E os pobres são pessoas que não ganham muito dinheiro por mês e têm poucos recursos disponíveis. Por outro lado, os 4% definem os ricos como pessoas que limitam voluntariamente seus gastos e preferem investir em coisas que multiplicam. E os pobres são definidos como pessoas que gastam 100% ou mais de todo o dinheiro que ganham mensalmente. Portanto, enquanto os 96% definem ricos ou pobres pela quantidade de sua renda, os 4% definem ricos ou pobres pelo uso dessa renda. Para eles, não

importa quanto recebem mensalmente. Os 4% sabem multiplicar a porcentagem alocada de qualquer quantia de renda disponível.

Assim, os indivíduos que compõem os 96% e ganham, por exemplo, R\$ 4 mil por mês vão assumir despesas mensais de R\$ 4 mil (ou um pouco mais) e estarão constantemente pressionados pelas dificuldades financeiras, fazendo horas extras desesperadamente e buscando um segundo emprego para aumentar a renda mensal para R\$ 5 mil. Os indivíduos que compõem os 4% e ganham apenas R\$ 2 mil por mês vão limitar suas despesas mensais a 1.400 reais e investir 300 reais ao mês em uma visão ou em bens que se multipliquem. Dentro de alguns anos, os 300 reais mensais dos 4% terão se multiplicado para R\$ 30 mil por mês, enquanto os 96% talvez tenham aumentado seus rendimentos para R\$ 5 mil por mês, mas suas despesas mensais também terão subido para R\$ 5 mil ou mais, e eles continuarão sob a mesma pressão financeira de antes.

Qual é a diferença entre a maneira como os 4% armazenam e usam seu dinheiro, e a maneira como os 96% fazem isso? Os 4% armazenam seu dinheiro em múltiplos recipientes, ao passo que os 96% geralmente o armazenam em apenas um recipiente. Os 4% tendem a dar, poupar e investir primeiro para depois gastar o que tiver sobrado, enquanto os 96% tendem a gastar primeiro e, então, tentam dar, poupar e investir o que tiver sobrado. Enquanto os 4% sempre têm uma porcentagem específica sobrando para gastar, os 96% normalmente nunca têm nada sobrando para dar, poupar ou investir. Isso não acontece porque os 4% necessariamente têm mais dinheiro. Eles simplesmente escolhem usá-lo de maneira diferente.

Em todo o restante deste livro, ilustrarei esses cinco segredos com a história de um menino chamado Isaque e a sabedoria transmitida a ele por seu pai.

Isaque havia acabado de completar 10 anos de idade e seu pai decidiu ensiná-lo a lidar com dinheiro. Assim, o pai de Isaque reuniu-se certo dia com ele e declarou:

– Isaque, a partir desta semana vou dar a você uma mesada de 20 reais todo domingo. Você poderá usar esse dinheiro como quiser, mas eu gostaria de compartilhar com você algumas ideias que, na minha opinião, vão ajudá-

lo na sua vida à medida que você for crescendo. A sabedoria antiga dos nossos antepassados nos diz que **“O rico domina sobre o pobre, e o que toma emprestado é servo do que empresta”** (Provérbio 22.7). Filho, quando você crescer, o que você gostaria de ser, rico ou pobre? Gostaria de ser senhor ou escravo?

– Deixe-me ver... – refletiu Isaque. – Rico ou pobre? Senhor ou escravo? Papai, acho que eu preferia ser rico e ser senhor.

– Boa escolha – observou o pai. – Agora, vou lhe fazer uma pergunta a respeito de seus primeiros 20 reais. Aqui estão. O que você gostaria de fazer com eles?

– Uau! – exclamou Isaque. – Você quer dizer que posso fazer qualquer coisa?

– Isso mesmo – respondeu o pai.

– Eu vou comprar uma barra de chocolate e alguns jogos novos para meu *iPhone* – exclamou Isaque.

– Quanto vai custar tudo isso? – perguntou o pai.

O menino fez a soma de cabeça:

– Exatamente 20 reais!

– Filho, você acaba de se qualificar para ser uma pessoa pobre – declarou o pai de Isaque. – Uma pessoa pobre é alguém que gasta 100% do dinheiro que tem. Normalmente 96% das pessoas fazem a escolha de gastar 100% do que ganham. Somente 4% gastam menos de 100% do seu dinheiro. Filho, vamos dar uma volta de carro.

O pai de Isaque levou-o até um dos bairros pobres da cidade. Eles andaram de um lado para outro e passaram por diversas ruas cheias de casas onde as ervas daninhas cresciam por todo o jardim. Havia lixo espalhado ao redor das casas, as janelas de algumas delas tinham sido fechadas com tábuas por causa dos vidros quebrados e carros velhos destruídos que não funcionavam mais estavam parados nas garagens. A maioria das casas precisava urgentemente de pintura.

Apontando para uma casa marrom de madeira, em que a porta de tela da entrada estava se soltando das dobradiças, o pai de Isaque perguntou-lhe:

– Filho, você gostaria de morar naquela casa quando crescesse?

– Não, papai – respondeu o menino, fazendo careta.

– Você sabe quem mora naquela casa, Isaque?

– Não. Quem, papai?

– Alguém que gasta 100% do dinheiro que ganha e coloca todo ele num único pote. Alguém que está endividado e é escravo de outras pessoas que controlam a sua vida. Esse alguém mora lá.

– E naquela casa? – o pai apontou para outra casa destruída do outro lado da rua. – Você gostaria de morar ali?

– Não, pai. Eu não gostaria de morar em nenhuma das casas desse bairro.

– Você sabe quem vive naquela outra casa, Isaque?

– Talvez alguém que gaste 100% do dinheiro que recebe? – respondeu o menino, com dúvidas.

– Isso mesmo – disse o pai. – Você está aprendendo.

Então, o pai de Isaque dirigiu-se a um condomínio fechado onde moravam dois tios do menino. Ele passou por uma rua pouco familiar do bairro e parou em frente a uma das grandes casas que havia por lá. O jardim da casa tinha uma grama maravilhosa, muito bem cuidada, a garagem era enorme, com vaga para cinco automóveis, e havia uma piscina nos fundos.

– Isaque, você gostaria de morar nesta casa? – perguntou o pai.

– Uau! Claro que sim, papai. Eu adoraria morar nesta casa.

– Filho, você sabe quem mora nesta casa?

– Não – respondeu o menino.

– Alguém que limita seus gastos a muito menos de 100% do que ganha e guarda o dinheiro em diversos potes diferentes – replicou o pai. – Na verdade, o dono desta casa é um amigo meu. Seu nome é sr. Tran, e ele não morou sempre aqui. Há 15 anos, ele e sua família emigraram do Vietnã. Ele estava buscando uma vida melhor e tinha o sonho de abrir um negócio aqui na América. Antes de deixar o Vietnã, o sr. Tran havia feito um amplo trabalho de desenvolvimento de um novo programa de computador. Ele tinha a esperança de poder usá-lo para começar seu negócio. De acordo com o levantamento que fez, ele havia determinado que precisaria de aproximadamente R\$ 50 mil para abrir seu negócio. Depois de mudar-se para um apartamento de um quarto com a esposa e os três filhos, o sr. Tran

procurou diversos bancos locais com a esperança de conseguir um empréstimo para começar seu projeto. Porém, por quase não saber falar inglês, não ter um histórico de crédito e ser um imigrante recente, ele constatou que nenhum banco estava disposto a emprestar-lhe dinheiro.

E continuou:

– A princípio, o sr. Tran ficou muito desanimado. Entretanto, ele se reuniu com sua família e traçou um plano para poupar os R\$ 50 mil ao longo de quatro anos. O sr. Tran descobriu que eles poderiam ter uma renda líquida de aproximadamente 2.500 reais por mês, vendendo frutas e legumes em uma barraca nas ruas. Como ele tinha consciência da importância de colocar seu dinheiro em potes, sua família foi capaz de limitar seus gastos e colocar um pouco mais de mil reais ao mês, mais ou menos 12.500 reais por ano, no pote de economias. Eles fizeram isso morando num apartamento de um quarto, sem ter carro, sem nunca comer em restaurantes e evitando quaisquer despesas desnecessárias. Ao colocar sistematicamente o seu dinheiro em potes, o sr. Tran pôde poupar os R\$ 50 mil necessários em pouco mais de quatro anos. Nesse tempo, ele já havia aprendido a falar bem o inglês e estava pronto para abrir seu negócio. Acontece, Isaque, que o sr. Tran havia desenvolvido um programa de computação moderno para uso em dispositivos móveis, antes que outras pessoas soubessem fazê-lo. Não é necessário dizer que isso se tornou um enorme negócio. A empresa dele cresceu rapidamente e, em três ou quatro anos, os R\$ 50 mil que ele havia poupado para investir no negócio se multiplicaram em um montante de 2 milhões a 3 milhões de reais de lucro anual pessoal para o sr. Tran. Eu imagino que a empresa esteja ainda maior hoje.

E perguntou:

– Isaque, se você tivesse visto o sr. Tran há 15 anos, vendendo frutas em sua barraca pelas ruas, sem carro, com uma família de cinco pessoas vivendo num apartamento de um quarto, como você o imaginaria: uma pessoa rica ou pobre?

– Eu teria pensado que ele era uma pessoa pobre, papai.

– De fato, é o que ele parecia ser na época. Mas você percebe, filho – continuou o pai – que uma pessoa é rica ou pobre pelo modo como ela pensa

e se comporta, e não pelo que ela possui no momento? No final das contas, o sr. Tran era uma das pessoas com a mentalidade dos 4% que estava disposta a limitar seus gastos e colocar seu dinheiro em mais de um pote para cumprir a visão do seu coração. Durante os primeiros quatro anos de sua vida nos Estados Unidos, a visão que Deus havia dado a ele parecia uma semente no solo que ainda não tinha germinado. Quando essa semente brotou, ela rapidamente se tornou uma árvore enorme. Se você olhar para esta casa onde o sr. Tran e sua família moram agora, poderá ver o fruto da sua visão e a forma como ele lidou com seu dinheiro nos potes, quando chegou aqui. Quando ele chegou a este país, não teve muitas opções de quanto ganhar. O máximo que ele conseguiu foi 2.500 reais por mês. Porém, ele pôde escolher como usar o dinheiro. O sr. Tran escolheu usá-lo de forma muito diferente da maioria das pessoas que ganham 2.500 reais por mês para cuidar de uma família de cinco membros. Noventa e seis por cento das outras pessoas gastam toda a quantia que recebem e frequentemente se queixam de não ter dinheiro suficiente para sustentar uma família de cinco pessoas. O sr. Tran fez uma escolha diferente.

E perguntou ao filho:

– Você entende agora, Isaque, o que faz uma pessoa se tornar rica ou pobre?

– Sim, papai – respondeu ele. – Depende de como as pessoas usam o dinheiro que têm, e não da quantia de dinheiro que elas possuem, certo?

– Exatamente – disse o pai. – Vamos para casa falar mais sobre como você pode usar os 20 reais que vai receber toda semana.

Assim que chegaram em casa, eles se sentaram novamente à mesa da cozinha, e Isaque perguntou:

– Certo, papai, agora eu entendo que não seria sábio gastar toda a minha mesada nesta semana. Então, como devo dividir o meu dinheiro e como devo lidar com ele?

– Só um minuto e eu vou mostrar a você – disse o pai, levantando-se e desaparecendo da cozinha. Alguns minutos depois, ele voltou com cinco potes vazios de creme de amendoim. Em cada um, havia uma etiqueta. O pai tirou dez notas de 2 reais e entregou-as ao filho. Então, começou a explicar.

– Filho, como lhe falei, 96% das pessoas colocam todo o dinheiro que ganham num único pote. Depois, gastam tudo o que está no pote e assim se qualificam para ser pobres. Somente 4% das pessoas colocam seu dinheiro em diversos potes e nunca o transferem de um pote para outro. **Então, como você já viu, o primeiro segredo para enriquecer e ser senhor, em vez de ser pobre e escravo, é ter certeza de nunca gastar 100% do seu dinheiro.** Você vai conseguir agir assim dividindo o dinheiro que receber em potes diferentes e nunca transferindo o dinheiro de um pote para outro. Então, vejamos os cinco potes que temos. Como você pode ver, a etiqueta deste primeiro diz: “Dízimo do Senhor”. Deus falou aos nossos antepassados, há muitos anos, que 10% de tudo o que recebemos pertence a ele (Levítico 27.30). A palavra que significa que 10% da sua renda pertence a Deus é a palavra “dízimo”. Assim, estes 10% (o dízimo) são um teste de qualificação para ver se você sabe lidar com o dinheiro que não pertence a você.

E continuou explicando ao filho:

– O dinheiro que você dá a Deus não é seu, é Dele. É o dinheiro que ele o deixa administrar como um teste de qualificação para ver se você reconhece que pertence a ele, não a você. Se você entregar fielmente o dinheiro de Deus para a igreja dele a fim de ser usado para o propósito dele, então ele liberará muito mais para você usar com a finalidade de cumprir o chamado e a visão que ele lhe deu. Deus é muito inteligente. Ele dá a cada pessoa uma pequena quantia do dinheiro que pertence a ele para ser administrada. É o dízimo do Senhor. Assim, ele pretende ver quem está qualificado para lidar com uma quantia muito maior do dinheiro dele. Por isso, eu sugiro que você pegue uma nota de 2 reais, 10% da sua mesada, e coloque no pote do **dízimo do Senhor** toda semana. Então, você entregará todo o dinheiro deste pote para a igreja toda semana. Um erro que muitas pessoas pobres cometem é misturar o dízimo do Senhor com o dinheiro que usam para gastar e pagar suas contas. Como elas depositaram os 20 reais num único pote, ficam confusas e gastam todo o dinheiro, incluindo o dízimo. Deus ainda as ama, mas elas se desqualificaram para, algum dia, ter mais do próprio dinheiro, porque não aprenderam a lidar com o dinheiro alheio (Lucas 16.12). Por isso, coloque 2 reais no pote do “Dízimo do Senhor”.

– Está bem, papai – disse Isaque, tomando uma das notas bem novinhas de 2 reais e colocando-a no primeiro pote.

– Este segundo pote está com a etiqueta que diz “**Ofertas**”. Nós sempre gostamos de ter dinheiro disponível para dá-lo a pessoas que necessitam de misericórdia, que viveram uma tragédia ou foram vítimas de algum desastre. Deus ama as pessoas, e nós queremos ter algum dinheiro disponível para ajudar os necessitados. Então, vamos pegar outra nota de 2 reais e colocá-la no pote das “Ofertas”.

Isaque pegou outra nota de 2 reais e a colocou neste segundo pote. O pai de Isaque continuou:

– Este terceiro pote está com a etiqueta “**Economias**”. Vamos pegar mais uma nota e guardá-la aqui, a fim de poupar para compras maiores de coisas que você queira adquirir. O dinheiro deste pote também poderá ser usado com despesas inesperadas no futuro.

Isaque colocou mais uma nota de 2 reais no terceiro pote.

– Este quarto pote tem a etiqueta “**Investimento**”. Vamos colocar duas notas neste pote – orientou o pai.

Isaque seguiu as instruções dele e colocou as duas notas no quarto pote.

– E é claro que este quinto pote é chamado de pote dos **gastos**. Você pode usar o dinheiro deste pote para adquirir as coisas que quiser ou precisar. Quantos reais sobraram, Isaque?

– Dez reais, papai. Será que devo colocar tudo no pote dos gastos?

– Sim, Isaque. Vamos colocar os dez reais restantes no pote dos gastos – replicou o pai.

Então, Isaque olhou um pouco confuso e observou:

– Papai, eu já sei como usar o dinheiro no pote do dízimo do Senhor, no pote das ofertas, no pote das economias e é claro que também já entendi o pote dos gastos. Mas o que é investimento?

– Bem, filho – respondeu o pai – investir significa usar seu dinheiro para comprar algo que vai aumentar de valor, geralmente pela produção de um produto ou pela prestação de um trabalho valioso aos outros. Aqueles que compram o seu produto ou recebem seu trabalho pagam a você um valor maior do que custou para você produzi-lo ou para fazer determinado

trabalho. Essa quantia a mais é chamada de lucro e faz com que seu dinheiro aumente cada vez mais no pote de investimentos.

E fez uma pergunta ao filho:

– No verão passado, você foi pago por alguns dos nossos vizinhos para cortar a grama do jardim deles. Será que você conhece outras crianças da sua escola que também gostariam de cortar grama, mas a família delas não tem uma máquina de cortar grama?

– Eu acho que sim – respondeu Isaque. – No ano passado, Billy me falou que gostaria muito que a família dele tivesse uma máquina de cortar grama para que ele pudesse ganhar dinheiro, assim como eu ganhei. Mas a família dele mora em apartamento, e eles não precisam dessa máquina.

– Que tal se você poupasse todo o seu dinheiro no pote de investimentos até o verão? – continuou o pai. – Suponha que eu lhe empreste o resto do dinheiro que você precisa para comprar uma segunda máquina de cortar grama que Billy possa usar. No ano passado, você não teve de recusar, por falta de tempo, o pedido de alguns vizinhos que queriam que você cortasse a grama?

– Sim – disse Isaque. – Eu entendi. Então Billy poderia usar minha segunda máquina de cortar grama para fazer esse trabalho, e eu pagaria menos para ele do que eu cobro. Isso seria meu lucro, e eu poderia usá-lo para devolver o dinheiro que você me emprestou para comprar a segunda máquina.

– Exatamente! – exclamou o pai. – É assim que você usa o dinheiro do pote de investimentos para fazer com que ele aumente.

Quando chegou o verão e as escolas entraram em férias, Isaque consultou o pai e fez um plano para aumentar seu negócio de cortar grama, empregando Billy. Como Isaque era um trabalhador muito diligente e metucioso, em pouco tempo teve novamente mais outros vizinhos pedindo seus serviços, um número além do seu tempo disponível para trabalhar. Então, o menino fez uma proposta ao seu amigo Billy com o plano que havia elaborado com o pai. Billy ficou muito entusiasmado com a oportunidade de ganhar um dinheiro extra durante as férias de verão.

Normalmente, Isaque cobrava 40 reais para cortar a grama de um gramado de tamanho médio na vizinhança. Ele disse a Billy:

– Eu vou lhe pagar 24 reais por cada gramado que você fizer.

– Ah... Mas você está cobrando do vizinho 40 reais e me paga apenas 24 reais! Por quê? – perguntou Billy.

– É simples – disse Isaque. – Eu preciso pagar o dono da máquina de cortar grama, a manutenção, a gasolina e o óleo e o tempo e o dinheiro que eu gastei para achar o cliente e negociar com ele. Então, eu preciso de um pequeno lucro também. Mas eu quero lhe dizer algo – explicou – Se você achar um novo cliente, eu lhe darei 4 reais a mais toda vez que fizer o jardim dele.

– Está bem – falou Billy. – Eu entendi. Isso é justo.

Assim, Isaque comprou uma segunda máquina de cortar grama e passou a trabalhar com Billy. Billy encontrou dois clientes adicionais e, com isso, foi capaz de ganhar um dinheiro extra com cada um deles.

Após seis semanas, naquele verão, por causa da propaganda boca a boca que se espalhou, Isaque viu-se novamente na mesma situação, pois Billy e ele tinham mais grama para cortar do que tempo disponível. Isaque não queria cortar grama durante o dia todo, todos os dias da semana. Assim, ele entrou em contato com Bob e Jacob para ver se eles também gostariam de cortar grama, nas mesmas condições estipuladas para Billy. Ambos demonstraram interesse, e Isaque comprou mais duas máquinas de cortar grama. Ele também usou um pouco de dinheiro do pote de investimentos e comprou um pequeno espaço no jornal local da comunidade.

O negócio de Isaque prosperou e cresceu durante todo o verão. No final do verão, ele já havia pagado todo o empréstimo feito com o pai para comprar a segunda máquina de cortar grama. Isaque ficou preocupado pensando que Billy pouparia a quantia suficiente para comprar sua própria máquina e começar seu próprio negócio para competir com o dele. Todavia, Billy continuou a gastar todo o dinheiro que recebia por semana e algumas vezes até pedia mais dinheiro emprestado a Isaque nos finais de semana. Então, isso se tornou um medo sem qualquer fundamento.

Certa noite, quase no final do verão, Isaque perguntou ao pai durante o jantar:

– Pai, eu não entendo por que as outras crianças da escola não fazem o mesmo que eu faço. Muitas dessas crianças recebem uma mesada maior do que a minha e poderiam usá-la facilmente para comprar uma máquina de cortar grama e competir com o meu negócio. Mas, até agora, ninguém fez isso. Há um deles que trabalha para mim agora que talvez possa fazer isso, mas ainda não o fez. Por que nenhuma das outras crianças não usa o dinheiro para investir em alguma coisa? Parece que só o usam para gastá-lo.

– Boa pergunta, Isaque – disse o pai. – Você percebe que todos têm uma escolha de como usar seu dinheiro? A maioria das pessoas não pode escolher quanto ganhar. Nem você nem as outras crianças da escola podem escolher o valor da mesada. Essa escolha cabe aos pais. Cada criança tem apenas a escolha de como vai usar o dinheiro que receber. Mas, se você perguntasse às outras crianças da escola como poderiam conseguir mais dinheiro, cada uma diria que teria de convencer os pais a aumentar a mesada.

E continuou:

– Todas as crianças da sua escola têm a mesma oportunidade que você tem de multiplicar o dinheiro. A razão pela qual elas não fazem isso é primeiramente porque não usam potes. Elas simplesmente colocam todo o dinheiro em um único pote. **A natureza humana impõe que gastemos 100% daquilo que temos no nosso pote de gastos.** Se você tem apenas um pote para guardar seu dinheiro, então você vai gastar todo o dinheiro que estiver nesse pote. Em segundo lugar, a maioria das crianças pensa que a maneira de multiplicar os bens é concentrar-se em ganhar mais dinheiro dos pais. Na realidade, somente 4% delas compreendem que o segredo para enriquecer está na forma como se usa o dinheiro, não em ganhar mais dinheiro dos pais. Assim, o primeiro segredo é limitar seus gastos, por meio da atribuição de porcentagens do seu dinheiro em vários potes designados para diversos propósitos, e não passando o dinheiro de um pote para outro.

No verão seguinte, algumas semanas antes de terminarem as aulas, Isaque comprou um espaço maior de propaganda no jornal local para anunciar sua

empresa de cortar grama. Com base na resposta, era evidente que o menino necessitaria de mais trabalhadores. Ele também estava um pouco preocupado com Jacob, que havia economizado e talvez pudesse comprar sua própria máquina. Isaque pensou em perguntar ao pai o que seria sábio fazer com relação a isso.

– Oi, pai – cumprimentou Isaque ao entrar no escritório do pai. – Posso lhe fazer algumas perguntas sobre meu negócio?

– Certamente – respondeu o pai. – Vá em frente.

– Bem – começou Isaque – estou com medo de que Jacob possa comprar uma máquina de cortar grama e começar seu próprio negócio para competir comigo. Além disso, eu já tenho mais trabalho do que podemos atender neste verão. O que você acha que eu deveria fazer?

– Hum – refletiu o pai, bebendo um gole de chá gelado. – Bem, filho, para manter Jacob, você vai precisar oferecer a ele a mesma oportunidade que você tem para que ele possa contratar os próprios trabalhadores e conseguir lucro com o trabalho deles. Senão, ele vai começar o próprio negócio e será seu concorrente. Por isso, eu sugiro que, neste ano, você aumente em 2 reais o valor que cobra: 42 reais por cada gramado. Então, ofereça a Jacob a oportunidade de comprar sua própria máquina de cortar grama e ganhar 36 reais com cada gramado que você lhe der. Se Jacob comprar mais máquinas de cortar grama e empregar mais trabalhadores, então você poderá lhe oferecer a oportunidade de se beneficiar com a sua propaganda e o bom nome que você criou durante os dois últimos anos. Ele não vai precisar fazer propaganda e construir um negócio do zero, e você vai apenas pedir a ele que lhe pague 6 reais por cada gramado que a equipe dele fizer. Para cada gramado, ele pode então pagar 24 reais para os trabalhadores dele, assim como você faz, dar 6 reais a você e ainda ter 12 reais de lucro.

– Isso é genial, papai – exclamou Isaque. – Dessa forma, Jacob vai querer continuar a trabalhar comigo em vez de abrir seu próprio negócio e tirar alguns dos meus clientes.

No dia seguinte, Isaque foi falar com Jacob sobre a sugestão que o pai lhe dera. Jacob pensou a respeito da proposta por alguns minutos e fez

alguns cálculos simples em sua calculadora. Então se voltou para Isaque e anunciou: “Está bem, Isaque. Negócio fechado”.

Naquele verão, a empresa de cuidar de gramados explodiu quando Isaque aumentou sua propaganda e gastou mais do seu tempo andando de bicicleta pela redondeza e entregando panfletos publicitários que seu pai o ajudara a fazer. No final do verão, Isaque havia contratado mais dois trabalhadores e tinha pouco tempo para pôr a mão na massa e cortar a grama, pois usava a maior parte do tempo para conseguir novos clientes, fazer manutenção das máquinas de cortar grama e agendar os trabalhos de seus amigos. Enquanto isso, Jacob aumentou diligentemente o número de clientes em outro bairro, nas imediações de onde ele morava.

Nos anos seguintes, todo verão, a empresa de Isaque continuou a crescer. No verão seguinte, Simon – que havia começado a trabalhar para Isaque no verão anterior – também quis comprar as próprias máquinas de cortar grama e iniciar o negócio em outra região, como Jacob fizera no ano anterior. Isaque fez a mesma proposta a Simon, e a parte de Simon no negócio, na nova vizinhança, também começou a crescer rapidamente.

Isaque começou a perceber que sua empresa de cortar grama se transformara de um simples trabalho de verão em um negócio sólido, com um fluxo de caixa significativo. O pai dele sugeriu que se reunissem com um advogado para formalizar a empresa e assegurar-se de estar seguindo todas as leis apropriadas e os regulamentos do governo. Isaque fez isso com satisfação.

O pai de Isaque também o levou para visitar seu contador e receber alguns conselhos de como lidar com o imposto de renda que agora era obrigado a pagar por causa do seu fluxo de caixa substancial. O contador sugeriu que Isaque adquirisse algumas pequenas casas para alugá-las e assim reduziria seus impostos e amortizaria os juros pagos pelas casas. Além disso, Isaque aumentaria seu fluxo financeiro mensal e conseguiria um patrimônio pelas casas, pois o mercado de bens imobiliários da cidade estava crescendo a cada ano. Isaque seguiu o conselho do contador e, com a ajuda do pai, foi capaz de financiar as casas com base no próprio patrimônio líquido, tendo o pai como fiador.

Agora que o fluxo de dinheiro mensal de Isaque se tornou relevante, seu pai sugeriu que eles conversassem um pouco mais sobre os potes.

Seu pai começou dizendo:

– Isaque, você tem sido fiel em distribuir seu dinheiro em cada um dos potes todo mês. Mas eu percebi que a quantia real no pote de gastos é maior do que muitos adultos conseguem ao longo do mês. **O dinheiro é somente uma ferramenta a ser usada para realizar um propósito. O consumo pessoal tem seu valor, mas não é um grande propósito.** Quando você se formar no ensino médio, precisará de dinheiro para realizar seu chamado e seu propósito na vida adulta. Como você acha que vai usar o dinheiro depois do ensino médio?

– Bem – refletiu Isaque. – Eu acho que gostaria de me casar. Gostaria de ter a minha própria casa. Acho que o meu chamado principal é provavelmente ser empresário. Assim, acho que vou precisar de algum dinheiro para abrir um ou dois negócios.

– Seu pensamento é excelente, filho – replicou o pai. – Eu sugiro então que você redistribua as porcentagens nos seus potes, já que a sua situação está mudando. Eu sugiro que agora você reduza a porcentagem dos seus gastos de 50% para 25% e aumente a quantia do pote de ofertas para 15%, a do pote de economias para 20% e a do pote de investimentos para 30%.

Isaque concordou em limitar, a partir de então, seus gastos durante o tempo que lhe restava no ensino médio e a aumentar as porcentagens nos outros potes, como seu pai havia sugerido. Quando ele se formou no ensino médio, conforme os conselhos do contador e do seu pai, ele usou o dinheiro do pote de investimentos para adquirir, além de duas casas, dois edifícios pequenos de apartamentos e um lava-rápido self-service. Isaque não os adquiriu com dinheiro em espécie, mas usou um financiamento do banco, já que a economia estava num ciclo significativo de crescimento naquela época.

Certa noite de maio, no último ano do ensino médio, seu pai lhe perguntou no jantar se poderia falar com ele brevemente sobre sua empresa de cortar grama. Isaque concordou na mesma hora.

– Então, pai – disse Isaque, quando seu pai se sentou em sua cadeira favorita na sala de estar. – No que você está pensando?

– Bem, Isaque – começou o pai –, eu apenas estava me perguntando quais são seus planos para esse negócio. Ele cresceu bastante com quatro outros meninos como Jacob e Simon gerenciando suas próprias “franquias”, por assim dizer, e 20 pessoas ao todo cortando grama.

– Eu não sei – respondeu Isaque. – Na verdade, eu não pensei sobre isso.

– Você realmente quer continuar, todo verão, a fazer o trabalho necessário para gerenciar essa empresa? No verão passado, tive a impressão de que o crescimento dela reduziu. Entretanto, ela cria um fluxo financeiro bastante sólido e estável e seria um grande investimento para alguém que estivesse disposto a dedicar tempo e energia ao cuidado de gramados. Estou achando que agora seria um ótimo momento para vendê-la, já que você está se formando, e não creio que essa seja a área na qual você queira investir primordialmente seu tempo e sua energia em longo prazo.

– Uau! – exclamou Isaque – eu não havia pensado nisso. Quanto você acha que eu conseguiria pelo negócio, pai?

– Não tenho certeza – respondeu o pai –, mas você pode pedir um adiantamento em dinheiro e deixar o comprador pagar o resto, a quantia total, em alguns anos com o fluxo financeiro do negócio. A maioria das pessoas não pode pagar o valor total do empreendimento adiantado.

– Esta é uma grande ideia – disse Isaque, animado. – Acho que vou tentar vender a empresa sim.

– Vamos falar com o contador – sugeriu o pai. – Ele pode nos ajudar a calcular o valor líquido atual do fluxo financeiro futuro e então determinar o valor presente. Isso vai nos dar uma noção de quanto podemos pedir pela empresa.

Isaque e o pai se reuniram com o contador, determinaram o preço e colocaram a empresa de cortar grama à venda. Em meados de julho, aconselhado pelo pai, Isaque negociou a venda com um homem que acabara de se mudar vindo da Flórida. Ele havia vendido uma empresa lá e estava pensando em começar um negócio de cortar grama, uma área de trabalho que ele amava e na qual tinha alguma experiência.

Quando ouviu falar da venda da empresa de Isaque, o possível comprador decidiu adquirir um negócio já estabelecido em vez de passar por todas as dificuldades de começar algo novo. E ainda melhor: como tinha acabado de vender um negócio na Flórida, o comprador estava disposto e tinha condições de pagar em dinheiro a compra da empresa de Isaque. Negociando um pequeno desconto pela compra à vista, o comprador fechou negócio e assumiu o novo trabalho de cortar grama no início de agosto, alguns meses depois de Isaque se formar no ensino médio.

Distribuindo os valores resultantes da venda em cinco potes a partir de porcentagens pré-estipuladas, Isaque dividiu prontamente essa grande soma de dinheiro e depositou-a diretamente nas contas bancárias correspondentes a cada pote. Mesmo tendo dinheiro suficiente nos potes de gastos e economias para comprar um carro zero, ele preferiu limitar seus gastos para comprar um Honda Civic seminovo, à vista, com o dinheiro do pote de economias. Aos 21 anos de idade, Isaque casou-se com Raquel – o amor de sua vida – e adquiriu sua primeira casa com dinheiro em espécie, usando o valor da venda de sua empresa de cortar grama, acrescida do dinheiro que havia acumulado no pote de economias.

Além de comprar uma casa, Isaque também comprou uma participação em uma empresa financeira que um de seus primos mais velhos havia começado. Essa companhia fazia empréstimos com taxas bastante favoráveis para pessoas que queriam adquirir aparelhos de TV de tela grande, máquinas de lavar roupa e diversos eletrodomésticos. Como a economia estava em alta, muitas pessoas estavam comprando eletrodomésticos e sistemas de entretenimento para casa. O negócio estava caminhando muito bem, e Isaque sentiu-se muito abençoado por seu primo estar disposto a vender-lhe uma participação societária nessa companhia financeira.

Enquanto isso, Billy, Bob e Jim também se formaram na mesma escola que Isaque. Certo dia, durante seu primeiro ano do ensino médio, Billy recebeu pelo correio uma proposta de cartão de crédito. Eles até ofereciam isenção da anuidade no primeiro ano. Para assinar a oferta do Mastercard, o pai de Billy precisava ser o fiador e dar segurança à conta, o que ele fez voluntariamente. Quando se formou no ensino médio, Billy havia acumulado

uma dívida de R\$ 5 mil no cartão de crédito. Billy tinha falado sobre a oferta com Bob e Jim, que convenceram seus pais a ajudá-los a obter cartões de crédito também; e eles também acumularam dívidas em seus cartões. Os três rapazes adquiriram carros esportivos novos depois de formados e fizeram um financiamento direto com a concessionária. Na vida de jovens adultos, Billy, Bob e Jim ainda lutavam todos os meses para ganhar dinheiro suficiente para pagar o aluguel do apartamento, a prestação do carro e a taxa mínima do cartão de crédito.

Qual foi a diferença entre a experiência de aprendizado de Isaque, durante seus anos de crescimento, e a de seus três amigos, Billy, Bob e Jim? Por causa da sabedoria antiga passada pelo pai, Isaque aprendeu a colocar seu dinheiro em potes e a dar, poupar e investir primeiro. Com isso, aprendeu a enriquecer, a ser um mestre. Os outros três rapazes, na realidade, recebiam uma mesada maior semanalmente, mas colocavam seu dinheiro em apenas um pote e gastavam tudo, todas as semanas. Depois, viam-se na necessidade de pedir mais dinheiro emprestado, no final da maioria das semanas, para gastar com seus desejos e obrigações. Assim, Billy, Bob e Jim aprenderam a gastar e a pedir emprestado, qualificando-se, dessa forma, a ser pobres e escravos de seus credores. Esses padrões continuaram até a vida adulta desses quatro jovens.

- **Segredo Número 1: coloque seu dinheiro em cinco potes e estabeleça uma porcentagem para cada um. Limite voluntariamente seus gastos de acordo com a porcentagem determinada para o pote de gastos e nunca use o dinheiro de um pote para financiar a atividade de outro pote (especialmente o de gastos).**

REFLEXÃO

1. Qual é a sua experiência na utilização de um pote ou vários potes para suas finanças?
2. O que você aprendeu com seus pais desde pequeno com relação à administração do dinheiro em múltiplos potes ou num único pote?
 1. Como seus pais administravam o dinheiro?

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Cinco segredos da riqueza que 96% das..."
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).